全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成为最受欢迎的人

温暖人生的人际交往全集





《经典读库》编委会 / 编著

砥砺心灵 缔造幸福

天时不如地利，地利不如人和

我所认识的全世界所有的成功者最重要的特征就是善于创造和维护人际关系。人生中最大的财富便是人际关系，因为它能开启所需能力的每一道门，让你不断地获得财富，不断地贡献社会。

——世界著名激励大师安东尼·罗宾

煤炭工业出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net
理想藏书55188

成为最受欢迎的人

温暖人生的人际交往全集





《经典读库》编委会 / 编著

煤炭工业出版社

·北 京·

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍
www.55188.com
理想藏书55188

图书在版编目（CIP）数据

成为最受欢迎的人：温暖人生的人际交往全集/《经典读库》编委会编著．－－北京：煤炭工业出版社，2014

（经典读库）

ISBN 978－7－5020－4493－0

Ⅰ．①成… Ⅱ．①经… Ⅲ．①心理交往—通俗读物 Ⅳ．①C912．1－49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2014）第 076817 号

责任编辑 姜庆乐
文字编辑 关炜炘
美术编辑 张彩萍

煤炭工业出版社 出版
（北京市朝阳区芍药居 35 号 100029）
网址：www.cciph.com.cn
北京凯达印务有限公司 印刷
新华书店北京发行所 发行
*
开本 720mm × 1000mm $^{1}/_{16}$ 印张 18
字数 240 千字 印数 1—5 000
2014 年 5 月第 1 版 2014 年 5 月第 1 次印刷
社内编号 7325 定价 29．80 元

版权所有 违者必究

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题，本社负责调换

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前言

美国斯坦福研究中心曾经发布一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人际关系。这是一个令人震惊的结论，也是一个让人清醒的结论。它向我们揭示了为什么有那么多才华横溢的人总是郁郁不得志，为什么有那么多看起来平凡无奇的人总是被好运眷顾。

中国有句古话："天时不如地利，地利不如人和。"一个人可能拥有"天时"，能够掌握最佳时机，运气也好到爆棚；可能拥有"地利"，从事的是最具吸引力的行业。但如果没有"人和"，他所做的一切努力很可能都会成为泡影。因为"人和"被无数事实验证过，是一个人成就事业的基础和保证。

何为"人和"？为什么将成功的关键点放在"人和"上？"人和"就是良好的人际关系！人与人相识相处，建立各种关系，这些关系相互传递，亲戚、朋友、老师、同学、同事、邻居，甚至偶然邂逅的路人，都可以成为一个人人际资源的组成部分。

英国作家杰利密·泰勒曾将友谊形容为一个人"压力的流泄口"，"思想的散发口"，"脑子的清新剂"，"哀伤时的缓和剂"，"激情时的舒解剂"，"灾难时的庇护所"，"犹疑时的商议者"……事实上，能够起到上述作用的又何止朋友？在人们追求事业成功和生活幸福的过程中，各种人际关系的力量同样不容小觑。

提到经营人际关系，还有人会将它看做是讲人情、走后门，但在当今社会，维护良好人际关系真正意味的，并不是嫌贫爱富，也不是急功近利，更不是唯利是图、趋炎附势，而是一种更加积极向上的生活态度和处世之道。失落时的一句安慰，忘形时的一声警示，困境中的一次帮扶，前进中的一股推力……只有拥有良好的人际关系，才能帮助你收获这些温暖人心的力量，让你在跌倒时勇敢站起，在坎坷中无畏前行。

这个社会是一个谁都能够成功的社会，关键就看你怎么做，怎么去努力。现实生活中，人与人之所以差距如此之大，关键就在人际资源的差异上，毕竟个人的力量再大也有限。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

曾有中美两位企业家聊过这样一个话题：假设比尔·盖茨介绍一个年轻人到你的公司工作，你会怎么想呢？中方企业家会说："世界首富介绍来的人，我不雇用他，不是太不给人家面子了吗？"美方企业家同样不会拒绝，但他的想法是："微软公司老板介绍来的人，素质一定是不错的，一定要留下来！"无论你承认与否，这就是人际资源的竞争力。说到底，都是因为它发挥了作用，才使得那个假设中的年轻人轻而易举地有了发挥才能的舞台。

你是不是经常感到自己势单力薄？是不是非常渴望获得他人的支持？如果答案是肯定的，那么你就要像存钱一样马上开始储存、管理你的人际资源。一个人可以没有显贵的出身地位，可以没有有权有势的亲戚朋友，但是只要脑海中深植这种交际意识，并能自觉运用，即便只是萍水相逢的陌生人，都有可能成为他生命中的贵人。

人际关系的力量超乎你的想象。好莱坞曾经流行这样一句话："一个人能否成功，不在于你是谁，而在于你认识谁。"人际关系的重要性已被越来越多的现代人所重视，越早学会经营人际关系就越早获得成功。但良好的人际关系不会主动来到谁的身边，怎样经营好它，既是一门学问，也是一种艺术，需要掌握一定的方法与技巧。

为此，我们精心编写了这本《成为最受欢迎的人：温暖人生的人际交往全集》，将理论与实践相结合，深入浅出地论说良好人际关系的价值、前提、来源、经营方法以及其中应当注意的种种问题，让你能够用一种高瞻远瞩的战略眼光维护好自己的人际关系，在通往成功的道路上收获一路暖阳。

阅读本书，掌握其中的奥妙，能够帮助你在人际交往中如鱼得水，在身陷困境时一呼百应，在人际斗争中出奇制胜，在成功路上心想事成！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目 录
Contents

Part 1 好人缘能为成功做乘法

谁在低估人缘的力量 / 2

- 单打独斗难成气候 / 2
- 怀才不遇，是因为没找对人 / 4
- 千里马也要自己找伯乐 / 6
- 你能走多远，取决于你与谁同行 / 8
- 赚钱凭的不是一己之力 / 10
- 人际资源也是竞争力 / 11

值得提倡的交际意识 / 13

- 一穷二白并不耽误你结识新朋友 / 13
- 交朋友要趁早 / 16
- 眼界决定交际的层次 / 18
- 六度分隔理论和250定律 / 20

Part 2 价值决定人缘

修炼自己，品质进阶 / 24

- 诚信是构建人际网的基石 / 24

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

- 谦虚让你处处受欢迎 / 26
- 宽容大度，用气度征服对方 / 28
- 掌控自己的情绪 / 30
- 用实实在在的付出赢得认可 / 32
- 永远不要怕吃亏 / 34
- 靠山未必可靠，交往不减自立 / 36

强化自身吸引力 / 38

- 自己是个半吊子，哪里来的朋友 / 38
- 创造自己的“可利用价值” / 40
- 外在形象的影响力 / 42
- 培养工作以外的闪光点 / 44
- 让自己成为搜集信息的达人 / 47

大胆迈出第一步 / 49

- 敢于走出舒适圈 / 49
- 主动与人交往 / 51
- 做一个自我推销的高手 / 54
- 用“电梯时间”决胜负 / 55

Part 3 身边的人际资源是第一桶金

不能错过的基础人际资源 / 62

- 父母是你最可信赖的依靠 / 62
- 成功者背后必有一个伟大的爱人 / 64
- 亲戚是个人发展的坚实后盾 / 66
- 珍惜与你肝胆相照的朋友 / 69
- 师生情谊需终生维系 / 72

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

- 维护弥足珍贵的同窗之情 / 74
- 老乡多了好办事 / 77
- 远水救不了近火，搞好邻里关系 / 80

牢牢把握职场人际资源 / 82

- 对老板也要心怀感恩 / 82
- 尊重上司才能细水长流 / 86
- 同事之间，“合流”好过“分流” / 90
- 让下属成为你事业的助推器 / 93
- 迎合客户，他是你的衣食父母 / 97
- 巧用猎头，为身价加码 / 100

容易被忽视的人际资源 / 103

- 辩证看待同行，双赢是最高境界 / 103
- 不要忽视“小人物” / 106
- 善于把陌生人变成自己人 / 108

Part 4 让关键人物为你节省20年的奋斗

有了“他”境况大不同 / 112

- 接近名人，成功也能找捷径 / 112
- 跟随成功人士，掌握“黄金门票” / 114
- 建立良好的政商关系 / 117
- 认识媒体人，宣传自己的事业 / 119
- 专业人士关键时刻会显示重要性 / 122
- 让人际网走向国际化 / 125

去哪里寻找“那个人” / 127

- 网络是最廉价的交友通道 / 127

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

- 尽可能多地参加各种聚会 / 131
- 积极参加各种商业活动 / 134
- 抓住旅途中的意外邂逅 / 135
- 利用充电课堂打开人际网 / 137
- 兴趣圈也是关系圈 / 139

只有一次机会抓住“他” / 141

- 接近对方要先了解对方 / 141
- 用微笑拉近距离 / 143
- 第一次就记住对方的名字 / 146
- 话题选得好，沟通没烦恼 / 149
- 适度“自抬身价”，别人会对你刮目相看 / 152
- 幽默的力量 / 154
- 有时候，耳朵比嘴巴重要 / 157
- 善用名片，广植良缘 / 159
- 酒席也是交际媒介 / 162

Part 5 打造人际网的点金术

从“第一人”找到“第N人” / 166

- 朋友的朋友是朋友 / 166
- 注意结交带“圈”的人 / 168
- 通过关系找关系 / 169

交往以“互利”为前提 / 171

- 帮助别人就是帮助自己 / 171
- 与朋友分享人际资源 / 174
- 合作双赢让关系更牢固 / 176

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

拓展人际网，攻心为上 / 178

- 做一个察言观色的高手 / 178
- 人人都享受赞美 / 181
- 习惯换位思考 / 184
- 投其所好很重要 / 186
- 雪中送炭胜过锦上添花 / 188
- 冷庙烧热香，难时有人帮 / 190
- 小小礼物，温暖人心 / 192

让你的人际网活起来 / 197

- 定期清理优化你的人际资源 / 197
- 善于利用他人的口碑效应 / 200
- 用1个人的100%，不如用100个人的1% / 202
- 不做捡芝麻丢西瓜的傻瓜 / 204
- 提前锁定关键人物 / 206
- 留个人救你出绝境 / 208

Part 6 与人相交讲究多

求人是一种艺术 / 212

- 放下面子，当求人时则求人 / 212
- 向关键人物请求才有关键效果 / 214
- “求人”要厚积薄发 / 216
- 要站在对方的立场“求人” / 219
- 等价“求人”才能长久“求人” / 221
- 别用人情“逼人” / 223
- “求人”的最高境界是“被人求” / 225

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

- 求人之后别忘了谢人 / 227
- “买卖”不成人情在 / 229

趋利避害交情才稳 / 231

- 远离功利才能凝聚人气 / 231
- 人际关系需长久经营 / 233
- 有些客套话别当真 / 237
- 话不说满，事不做绝 / 239
- 主动化解误会，不让交情打死结 / 241
- 别光给他人制造麻烦 / 243
- 挂在嘴上的功劳簿让人反感 / 245
- 保护好自己的“小辫子” / 247
- 避开雷区，不做伤害感情的事 / 250
- 婉转拒绝，巧妙说“不” / 251
- 厚此薄彼也要不露痕迹 / 254
- 融入圈子，同流而不合污 / 256

这些“朋友”小心交 / 258

- “点头之交”不一定对你有用 / 258
- 和酒肉朋友只能谈酒肉 / 260
- 对手也可以变朋友 / 262
- 防备初次见面就称兄道弟的人 / 265
- 可以得罪君子，千万别招惹小人 / 267
- 不替轻浮的人买道德的单 / 270
- 别被贪婪的人拖入无底洞 / 272
- 满口仁义道德的人不见得是天使 / 275
- 妥善应对固执暴躁的人 / 276

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



Part 1

好人缘能为成功做乘法

为什么对有些人来说，成功遥不可及，而有些人却能百战百捷？难道命运之神对有些人格外偏爱？

美国成功学大师卡耐基说过：“一个人事业上的成功，15%取决于他的专业知识，而另外的85%则依赖于他的人际关系和处世技巧。”千万不要主观放大自己与成功的距离，只要我们拥有了好人缘这个必备神器，就能在成功路上顺风顺水，加速前行。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

谁在低估人缘的力量

单打独斗难成气候

人是群居动物，个人的成败脱离不了他所在的群体和所处的社会。如果没有一定的交际意识，就免不了到处碰壁。只有在其中游刃有余，才可能为事业的成功拓宽道路。俗话说得好："一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。"如果能得到他人的帮助，无论做什么事，都能收到事半功倍的效果。但在生活中，偏偏有些人总是喜欢做单打独斗的英雄，结果到头来即使拼尽了全力，也实现不了理想。相反，在通往成功的路上，那些睿智的人总是善于借助他人的力量，从而很快就能到达成功的顶峰。

从来没有孤军奋战的英雄，单打独斗的方式在讲究合作的当代社会是行不通的。每个人都有自己的天赋与资质，有的人适合在台前发光，有的人适合在幕后发挥，有的人适合坐轿，有的人适合抬轿。而聪明的人会合作，也懂得在合作中最大限度地发挥每个人的力量。

小吕大学毕业后进入一家公司，发现那里有许多大企业的通病，拉帮结派的各种小圈子特别多。公司里，女员工喜欢聚在一起聊些家长里短的琐碎事情，业余时间还会相互串门，影响到各自的老公都成了好哥们儿；烟民们总是午休时聚在一起边抽边聊，因为抽出了感情，自动形成了一个小圈子；喜欢看球赛的则聚在一起结成了"体育圈"，周末时不时地组织一些比赛。

可能是因为小吕"来路不明"吧，几乎没有一个圈子愿意接纳初来乍到的他。对此，小吕表现出的也是一种无所谓的态度。他既对家长里短不感兴趣，又四体不勤，更怕抽烟影响健康。当然，更重要的是，他对这些各自为政的小圈子一点兴趣都没有，觉得在职场里为了一点私利费尽心

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

思，纯粹是不学无术。于是，他心甘情愿地一个人在办公室里晾着，乐于做个独行侠。

可渐渐地，问题出来了。向上级汇报工作，根本传达不到领导那里；遇到问题向前辈请教，人家爱答不理；有工作需要同事配合，人家消极以对；就连让前台帮忙签收个包裹，人家都说不是分内事而拒绝了……一切都让他感觉工作起来越来越束手束脚，有再好的想法也实施不了。年底工作总结时，领导教育他要融入集体，和同事搞好关系。看着手里少得可怜的奖金，小吕在想，是改变自己还是逃离这里？可逃到别处就会不一样吗？

台湾资讯界行销企划高手吴若权在一篇文章里写过：“想升职吗？那么明天你就要学会和老板去爬山。”如果不想做竹林七贤那样的逍遥派，那么融入圈子、合作共赢就是你要钻研的必修课。

俗话说：“心有多大，舞台就有多大。”而在今天，可以说“人缘有多好，舞台就有多大”。一个人即使才能比较一般，但如果他有很好的人际关系，可供他展示才能的机会和场所也会很多，他就可能因此而结识更多的贵人，如此一来，就会有更好的发展机遇和发展平台等着他。

我们必须承认，在能力相当的情况下，一个人拥有的人际资源的多少决定了他能办成多大的事情，深刻影响到个人的成功、财富的获取。或许你还是对此不以为然，觉得只有从事营销、保险、新闻、演艺等行业，或者是领导阶层才需要重视更多的人际关系，但事实上，在几乎所有的领域中，人际关系的竞争力都是一个躲避不了的问题。

即使你只是一个普通的职员，不需要像业务员那样时刻跟客户打交道，也不想事事讨好上级，你也一样需要构建自己的人际网。或许你暂时一帆风顺，不需要朋友的帮助，但是谁都不敢保证以后会发生什么事，难保你永远不需要向别人求助。对你来说，好人缘就是你的无形资产，只有拥有它，珍惜它，你的人生之路才会有惊无险。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

好莱坞曾流行过一句话："一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。"人生在世，切忌单打独斗，一个人的力量再强大，也抵抗不过一个圈子的力量。只要你还在社会上打拼，无论你是平头百姓，还是达官显贵，你都需要去构建、经营自己的人际网。只有进入一个圈子，融入一个圈子，有强大的人际关系做后盾，你才能在成功的路上走得更顺畅、更长远。

怀才不遇，是因为没找对人

如果留心观察，你就会发现，在这个世界上抱怨自己怀才不遇的人总是特别多。这些人们眼中的"才子"，虽然胸怀大志、才华横溢、既有学历又有能力，但他们的经济情况和生活水平却只是平平，甚至比普通人还糟。有才华的人并不少见，而真正能使才华得到发挥的人却很少。为什么会这样呢？很显然不是因为他们不够优秀，也不是因为他们没有能力。他们之所以处在这样一种尴尬的境地，是因为他们缺乏能够改变他们命运的贵人。也许有人会说"是金子总会发光"，但你要知道，能力或许可以通过后天的努力加以弥补，但能够为你带来机遇、指点方向的贵人却总是可遇而不可求的。

美国老牌影星寇克•道格拉斯年轻时十分落魄潦倒，入行几年还只是在演一些小角色。没有人，包括许多知名大导演认为他会成为大明星。

有一回，寇克乘火车出行，旅途漫漫，无聊的他主动与旁边的一位女士攀谈起来。没想到这一聊，聊出了他人生的转折点。原来，这位女士是位知名制片人。没过几天，寇克就被邀请到制片厂报到。

在中国百富榜上数十位成功企业家最看中的成功要素中，机遇排在第二位。无数事实证明，一个人机遇的多少与其交际能力和交际活动范围的大小几乎是成正比的。生活中不乏这样的事，千里马在穷困潦倒时遇到了伯乐，于是命运发生了巨大转折。而机遇能够忽然降临，正是因为有伯乐

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

参与进来了。遇到了好的关系，一个有点小本事的人就能提高能力，还能得到更多展现自己价值的机会，也就有了成功的可能，更何况一个本就满腹经纶的人呢？

上大学时，张焕是学校里有名的活跃分子，和同学、老师都相处得不错。他的专业是师范类英语。毕业以后，他应聘到一所高中当英语老师。不过，这种枯燥单调的职业生活与他活跃的个性很不相符。

回母校看望老师的时候，苦恼万分又不知该何去何从的张焕说出了这种烦恼。他过去的辅导员笑着说："我就知道你小子待不住！你这个性还真不太适合做老师！"这时，教计算机的刘老师给张焕提了个大胆的建议："我觉得你是个敢想敢干的人，更适合在竞争激烈的环境里奋斗。现在社会上最需要综合能力强的人才，你是学英语的，文笔又好，对计算机也很了解，如果去外企，你应该会干得很出色。既然这么苦恼，不妨为自己做个长远规划，是要当一辈子你不喜欢的老师，还是冒险出去闯闯，决定权在你的手里。"

两位老师的话让张焕大受启发。经过一番深思熟虑，他决定出去大干一场。临行前，过去的外语老师又送给他几张名片，让他有需要的时候用。名片上的人是老师的朋友，大都是外企的高管。一个月后，张焕在一家英资企业找到了一个助理的职位。两年后，他成为一家中美合资公司的总裁特助，年薪也比过去翻了几番。

拥有丰富的人际资源就好比拥有了多条通往成功的道路，没有这些带你走上成功之路的向导为你指引方向，即便是再有才华的人也很可能与成功擦肩而过。

究竟谁会为你伸出援助之手，成为你的指路明灯？这个问题没有人能够猜到答案。任何人都有可能成为那个人，他可能是你的亲朋好友，可能是你的上司同事，可能是你的左邻右舍，也可能只是一个偶然邂逅的陌生人。但无论怎么说，结识的人范围越广，机遇也就越多，方向也就越明

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

确，成功的几率也就越大。

千里马也要自己找伯乐

从古至今，姜太公与周文王，诸葛亮与刘备，齐白石与陈师曾，杨元庆与柳传志，都是“良马”遇“伯乐”而成为“千里马”的例子。虽然有“是金子就一定能发光”的老话，但如果金子被深埋地下，那么它的光又该如何展现呢？伯乐是人才的知音，但人才济济的当下，伯乐没有时间、也不能发掘到所有人才。所以，想要在社会上立足，想要大展拳脚，就一定要学会主动出击，自己去找伯乐！

胡滨从小到大在家人和老师眼里一直是个脑筋不太灵光的孩子。因为学习成绩很差，经常被同学耻笑，他就将时间花在了独处上，喜欢看书和写诗，常以此来消磨时光。

20多岁时，胡滨在一家出版社找了份打杂的工作。工作中，他有机会接触到各种各样的书籍，经常利用业余时间写一些书评。积攒得多了，他就从中挑选出几篇自己感觉比较好的，趁主编有空的时候拿给主编看看，请他给自己提些意见。主编刚开始还有几分不在意，但越看越认真，后来，他对胡斌说：“你也许是个懒散的勤杂工，但写的东西确实不错。我不忍心看着你就这么被埋没，我想我可以介绍你去广告部试着做点工作。”就这样，胡滨被提拔到广告部工作。

到了广告部，胡滨主要负责一些宣传工作。工作任务完成了，他就开始自己的创作，从诗歌到小说，兴之所至，不拘类型。几年后，胡滨已经成为小有名气的青年评论家了。

如今，守株待兔早已被淘汰了，毛遂自荐才是时代的主流。胡滨的成功，就与他主动求教主编，让主编能够发现他的才华、给他提供机会有很大关系。某大型招聘网站做出的一项有关职场人际圈的调查发现，如今“后伯乐时代”的作用已经愈发凸显，与伯乐挑选千里马不同，“后伯乐

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时代”以个人的角度为出发点，强调发挥人的主观能动性，自发寻找身边的贵人。

过去总说“酒香不怕巷子深”，然而人若怀才，却苦于无处施展，那么最终也只能是废材。伯乐具有一双慧眼，能够在芸芸众生中辨别出谁是英才，谁是庸才，能让才能卓越的你一夜成名。但作为等待伯乐的人才，你也必须懂得，如果不想自己的能力被埋没，那么你也同样要有寻找伯乐的意识和勇气。

很多人终日感叹，为什么别人总是有贵人相助，而什么好机会都轮不到自己？要知道，等待成功的人太多，机会不会主动来迁就你。如果你的能力和才华不能够引起其他人的注意，那只能说明你的人际圈还很狭隘，结交的人中并没有能够让你脱颖而出的得力人士。只有拥有了更多的朋友，拥有了更多能够为你引路的人，你才能真正接近成功。如果你总是在消极被动地等待，那么只会让“伯乐”从你身边溜走。机遇是靠自己创造的，有心人平时就能够努力创造接近伯乐的机会，遇到困难时，也不至于孤立无援。

另外，你还要明白的一点是，不断扩大你的关系网是赢得伯乐注意的最有效的方法。机遇的多少与交际能力和交际活动范围的大小是成正比的。应该把开展人际交往与捕捉机遇联系起来，充分发挥自己的交际能力，不断扩大自己的人际圈，从而发现和抓住自己的伯乐，以赢得发展机遇。

励志大师陈安之在著作《超级成功学》中说“成功靠别人而不是靠自己”。这个观点乍听起来有些不可思议，但仔细琢磨，颇有道理。做人不能过于迷信自己，要善于借助他人的力量。这就好比顺风行船，能够最快地到达目的地。如今，人际关系的作用在人们的事业发展中占据着重要地位。很多时候，有能力的人并不能取得理想中的成就。只有广泛交友，才能找到发现自己才能的伯乐，让自己的朋友中多一些这样的贵人，成功之路也会少些磨难。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你能走多远，取决于你与谁同行

俗话说："物以类聚，人以群分。"一个人身边大多是成功人士，那么这个人多半不会是个平庸无奇的人。

每个人在社会上生存，都有自己所属的群体，人们的思维习惯以及未来所能取得的成就都会受到这个大环境的影响。一个人所处圈子的质量，甚至会被看成是这个人身份的象征。

在被问到自己的成功秘诀时，比尔·盖茨说："因为有很多成功人士在为我工作。"成功学大师陈安之也提到过类似的："先为成功的人工作，再与成功的人合作，最后让成功的人为你工作。你与之交往的人就是你的未来。"虽然表达方式略有不同，但其中蕴含的道理是相同的。即使你暂时没有办法进入向往的圈子，也要想办法结识其中的人。

1998年，家境贫困的内蒙古姑娘娄晓颖来北京打工，从事家政服务工作。幸运的是，她被分到当时的央视主持人倪萍家里做保姆。

做保姆的日子里，娄晓颖尽职尽责地做好自己的本职工作。为了照顾好倪萍的孩子，高中没毕业的她专门学习各种照顾婴幼儿需要的知识。有她无微不至的照顾，倪萍外出工作总是很放心。

娄晓颖的辛勤付出得到了倪萍一家的赞赏和感激。她在倪萍的建议下，报考了中央财经大学的成教学院，并且得到了倪萍物质上的支持和帮助。经过几年的努力，这个从大草原走出来的女孩成为了一名圣洁的白衣天使。

很多人都希望自己能有轰轰烈烈的精彩人生，能做出一番惊天动地的大事来，可是直到暮年，却发现自己还只是一个默默无闻的小角色而已，而身边的人也大多不过如此。也许娄晓颖的成功是因为幸运，但你可以通过自己的努力去结交一些更有价值的朋友，自己去抓住这份幸运，而不是坐在那里等待它的降临。

马太效应用来描述社会两极分化的现象，即强者越强，弱者越弱。在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人际关系中，也存在着这样的马太效应：人际圈越强的人，能力越强，人们越愿意与他交往；人际资源贫乏的人，能力渐弱，人们越不愿意与他来往。新东方创始人俞敏洪经常说的一句话就是——想知道自己的价值有多少？看看你身边的朋友！从中选出5个人来，他们价值的平均值就是你的价值！

银行业是非常注重资历和经验的，所以能在其中担任要职的往往是老成持重的人。但有一位年轻人只用了不到十年的时间就登上了“金字塔尖”，成为了银行家。他的成功秘诀让很多人好奇。一位作家从年轻的银行家那里问出了关键。

在年轻的银行家大学四年级的时候，一位已经退休的老银行家去他们学校做讲座。他在临别时对学生们说：“如果有什么需要我帮忙的地方，欢迎打电话给我。”

在别人看来，这只不过是一番客套话，但他却引起了那个年轻的银行家的注意。他即将踏入银行业，急需一位前辈给自己一些建议。他很怕会碰钉子，毕竟那位老银行家是个杰出的成功人士，而自己只不过是个即将毕业的大学生而已。但最终，他还是鼓起勇气拿起了电话。

结果，老银行家非常友善，甚至邀请他去面谈。他从老银行家那里得到很多建议，包括应该选择什么样的银行工作，该怎样向别人推荐自己等等。后来，他一直与老银行家保持着良好的关系。两个人每周都会通电话，每个月至少一起吃一次午餐。虽然老银行家并没有凭自己的关系出面帮他解决过问题，但是从老银行家那里，他了解了该如何解决银行里的各种问题。

有句话叫：“再穷也要站到富人堆里。”你的人生和事业能前进到怎样的高度，取决于你与谁同行。如果想要让自己变得更有价值，就要尽可能往高人身边站，让他们的光环也把自己笼罩住，这样终有一天你也会被同化。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱凭的不是一己之力

有一句法国谚语是这样说的："没有任何一个有钱人，可以伟大到不需要朋友。"在现代商业网络中，做生意、谋发展靠的不是自己，靠的是团队，靠的是客户，靠的是朋友。总之，都离不开他人的指点和帮助。人际资源的丰富程度几乎可以决定财脉的深浅。

王梦是一位医药代表，与其他满脑子生意经的同行不同的是，虽然她也希望通过自己的事业改善自己的经济状况，但她一直有这样一种信念：做生意和播种一样，只有播下优良的种子，并按照种子的需要精心呵护，才能有所收获。她将每位客户都看做自己的朋友，看做需要自己精心呵护的种子。

因为资金不足，王梦没有办法一下子进口足够多的医疗器材，而没有充足的货源，经销商根本不会理睬你，更别说从你那里进货了。为了解决这个问题，王梦一家一家反复去找经销商，遇到喜欢聊天的，她就带去很多新鲜话题；遇到对销售信息感兴趣的，她就带去最新的产品信息；遇到喜欢娱乐的，她就抽时间请他们唱歌骑马。时间久了，经销商的家人和员工都成了她的朋友。

感情渐深以后，王梦再和这些经销商谈销售的问题时，他们并不会将王梦看做利益的对立方，是为卖东西而来的。就这样，王梦能够先预定客户再订货，资金不足的问题迎刃而解。

之后，她的生意蒸蒸日上，很多客户都说和她打交道放心，有些客户还给她拉来了新客户。

王梦还是一个善交朋友的人，各行各业都有她的朋友，她能得到的信息也是又快又准。为了扩大发展，她曾经几次遇到过资金不足的情况，却每次都能轻松过关，原因就在于有几个得力朋友的慷慨解囊。经过几年的辛勤播种耕耘后，王梦的关系网更加稳固了，做生意也变得越来越简单，很多时候只需要一个电话就能轻松搞定。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这个故事让我们真切地体会到“人情背后有黄金”这句话的含义。丰富的人际资源不仅可以为你带来资金、带来信息，还能给你经验上的指点，要知道，炼金术的价值远胜于黄金。

经济飞速发展的当下，人际关系出现了快速重新组合的特点。很可能你今天刚认识了一位客户，第二天你的竞争对手也认识了他，这就对你的人际关系提出了挑战。在个人能力相当，产品和服务也大致相同的情况下，争客户其实就是拼关系。谁的关系硬，谁的交际水平高，谁赢得客户的机会就大。这就要求你必须多花心思去提高你的人际网质量，还要在保障原有人际关系稳固的情况下，积极跳出自己的人际网，去拓展更宽广的人际关系网。

朋友少，圈子小，小圈子的朋友的能力也总有被用尽的时候，就好像是在一个小水池里捞鱼一样，这个小池子里只有几条鱼，总有被捞光的时候，所以你要勇敢跳出去，进入人际交往的大海洋，海洋里会有取之不尽用之不竭的资源，你也能从中获得更多的帮助，便利也就更多、更大。

所以说，拥有丰厚的人际资源就等于拥有了一笔潜在的财富。法国有位大亨每年都定下一个目标——与1000个人交换名片，跟其中的200个人保持联络，并与其中的50个人成为朋友。只要你能像他一样用心经营人际网，你也能获得源源不断的经济利润，从而走向人生和事业的顶峰。

人际资源也是竞争力

田中女士的工作主要是为美日两国在技术方面的合作提供咨询服务，但她并没有供职于某家公司，而是以私人形式接受客户的业务委托。谈到自己现在的工作方式，田中女士笑意满满地说：“我奋斗了十几年，现在终于不用再回到公司当员工了！没有了会议、没有了上下班，我的时间变得更加充裕了。”原来，田中女士精通美日两国技术、经营方面的知识，而且拥有丰富的相关人际资源。这使她可以按照自己的方式自由工作，无拘无束地施展自己的才能。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在很多大企业里，我们可能都会看到这样一些人，他们不用上下班打卡，不用穿公司的统一着装，不用开琐碎冗长的会议，显得有些自由甚至散漫，可是却能拿到其他人望尘莫及的高薪。他们看起来总是有些不紧不慢，好像工作对他们来说没有一点压力。即使到了办公室，他们也好像并没有在为公司做事，总是在那里浏览网页，或是不时地与人打几个电话。尽管他们看起来这样悠闲，但每到关键时刻，他们总能拿出骄人的业绩。想知道其中的奥秘吗？其实很简单，他们之所以能够“与众不同”，是因为他们拥有无敌的人际资源。

在这样一个竞争激烈的时代，如果仅仅靠专业技能来比拼，几乎没有什么人是不可替代的。因为发达的咨询、高速的信息传播，保证了人们可以方便快捷地学习到各种新知识、新技术。即使今天你在专业方面有所领先，但并不能保证明天不会有人学走你的知识，并且超过你。而人际资源则不同，它有独一无二的特点。

也许你会说：“不就认识几个人吗？我也可以！”可这远没有你想的那样简单。它不仅包括认识谁，还包括交情好坏、评价怎样、如何合作等等。同样是认识一个人，有的人就能将这个人背后的人际关系统统吸引过来为己所用，有的人却见了几次面还融入不了他人的交际圈。所以，即便是你能拿到他人的通讯录，也不代表你能抢走他的关系网，因为一个人的人际关系是不可替代的。正是这种强大的人际支持，使有些人成为职场中不可替代的人才。也许他们的工作在你看来再简单轻松不过，但他们做的却是最重要的工作：经营人际网！

老王在一家出版社工作，每天待在办公室里的时间几乎为零。同事问起他每天都在忙些什么，他的回答让所有人眼馋，“不是去看看最新的电影，逛逛书店，就是和别人见见面、喝喝茶”。其实，他所做的一切都是在为策划下一部书积累资源。他每天打交道的人，也都是著名作家、畅销书策划人和资金雄厚的投资人。虽然他没有整天泡在办公室里，但他策划的每一部书都能成为图书市场上最畅销的人气作品。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

老王和田中女士一样，拥有丰厚的人际资源，这保证了他能够最大限度地在工作中享有自由。在西方，人们将热衷于关系网的积累，擅长打理人际关系的人称为“脉客”。很多中外企业精英都兼有脉客的身份。台湾证券投资界的杨耀宇就是个将人际资源竞争力发挥到极致的脉客。他曾是一家公司的副总，退出职场后，成为朋友的财务顾问，并担任5家电子公司的董事。谈到他的成功，他将其归功于人际关系：“我的关系网络遍及各个领域，上千上万条，数也数不清。”比起终日埋头苦干的其他人，“有时候，我一通电话抵得上10份研究报告”。这就是差距！

如果你为自己每天朝九晚五的苦差事鸣不平，如果你也想象这些人一样能够自由选择工作时间和地点，不用再受各种条条框框的限制，那么，你就要从现在做起，珍视自己遇到的每一个人，将经营人际网看做事业的一部分，让人际资源成为你的无敌竞争力，使你成为不可替代的人才。即使不能做到极致，关键时刻，独特的人际资源也永远是你的优势。

值得提倡的交际意识

一穷二白并不耽误你结识新朋友

埃德沃·波克6岁时，就跟着家里人移民到了美国，从小在贫民窟长大，仅上了6年学。13岁时，他不得不辍学去一家电信公司工作。但他并没有放弃自己，工作之余，他一直坚持自学。

令人不可思议的是，小小年纪的他竟然能意识到人际关系对成功的重要意义。但以他当时的情况来看，想要结识一些大人物简直是不可能的，可他却偏偏想出了一个奇招。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

波克省吃俭用买了一套《全美名流人物传记大成》。这在很多人看来只不过是寻常之举，谁家还没一两本名人传记呢？可接下来，波克做了一个让人意想不到的举动：他直接写信给书中的人物，确认书中的内容，或询问书中没有记载的故事。比如，他曾写信给格兰特将军，问他有关南北战争的事，还写信问当时的总统候选人过去是否真的在拖船上工作过。

那时的波克年仅14岁，每周只有6美元2角5分的工资！他正是用这种方法结识了美国当时最有名望的军政要员、商贾巨擘、文化名流等等，也获得了多位名人的接见。他抓住机会，决心利用这些非同寻常的关系改变自己的命运。于是，他开始努力学习写作技巧，然后向这些大人物毛遂自荐，替他们写传记。不久之后，他收到了雪片一样多的订单，以至于需要雇佣6名助手帮他完成，而这时的波克也才刚刚20岁。没过多久，他又被一家杂志社聘为编辑，而且一做就是30年。波克凭借自己多年积攒下的人际资源，将这份杂志办成了全美最畅销的杂志之一，他自己也因此被称为“美国杂志界奇才”。

如果你是初出茅庐的职场新人，在人际资源方面一穷二白，或是长期信奉万事不求人，独自打拼多年，陷入困境才突然发现自己孤立无援，那你很可能会羡慕那些在人际关系方面有“天赋”的交友达人，也很可能沮丧地认为自己永远也不可能达到他们那样的水平。

其实，经营人际关系并不难，只要有了正确的观念和方法，加之充满热情的行动，你也能驾驭被称为“资本之王”的人际资本！不仅如此，经营人际关系的最大好处在于它不需要本钱。做生意需要资金，研究学问需要知识储备，而经营人际关系则不同，每个人都可以白手起家。或者你会觉得埃德沃·波克的方式实在另类，而且自己也不具备那样容易接近名人的年龄优势，那么不妨看看岩濑大辅是怎么做到的。

日本Life Net生命保险株式会社的副社长岩濑大辅，原本只是个普普通通的穷学生，在人际资源方面更是一穷二白，但他能够巧妙地传播自己

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的价值，通过不断积累关系网，年纪轻轻就获得了别人意想不到的成功。

留学美国，在哈佛大学攻读MBA的时候，岩濑大辅养成了在博客上写学习心得的习惯。在博客上，他勇敢地介绍自己的优异成绩，他的博客也备受瞩目。MBA毕业以后，他将他博客的内容集结成一本名为《哈佛MBA留学记》的书，很快就成为日本国内的畅销书。通过这本书，他又结识了很多企业精英。

岩濑大辅致力于创立一家在网上销售的生命保险公司。这可谓是行业性的革命，需要大量资本和极高信誉，属于风险投资行业中最有挑战性的领域。不过，关系网的积累让他获得了越来越多的支持者。日本一家大型独立投资顾问公司的CEO谷家卫先生，就非常赏识岩濑大辅，明确表示愿意为他投资，而且还向他介绍了保险业的舆论领袖出口治明。这两个人都是岩濑大辅的贵人。在三个人的共同讨论中，思路越来越清晰了。

2006年，三个人成立了预备公司，在一年的时间里成功筹集到了130亿日元左右的资金。在没有大企业作为后盾的情况下，白手起家的风险投资者能在日本做到这点，几乎是史无前例的。之后，岩濑大辅还进一步拓展新的人际资源，并灵活运用这些人际关系，使之成为公司发展壮大的助推器。

尽管这听起来有些不可思议，但事实就是如此，原本在人际资源方面一穷二白的岩濑大辅能取得这样的成就，起源仅仅是一个小小的博客。但有一点前提不要忽视，那就是他有积累关系网的意识，并能为之行动。他懂得利用互联网的传播广度和自己“哈佛MBA”的身份，战略性地构筑自己的关系网，从博客的支持者、书籍的出版商，到谷家卫、出口治明，一个又一个贵人改变了他的命运。很多白手起家的企业家，他们的成功道路都与岩濑大辅有相似性，通过建立良好的人际网络，在自身成长的同时扩大影响力，然后继续向更高的交往层次进发。

每个人都可以从零开始打造自己的无敌关系网。也许你没有“富爸爸”，没有比尔·盖茨这样的人物做同学，但只要你有自己的特点和志

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

向，有切实可行的职业规划，你就可以找到自己的贵人，找到志同道合的事业伙伴。欣赏你的人，愿意与你共同奋斗的人，也许正在世界的某个角落等待着你去结识他们！

交朋友要趁早

没有人能凭一己之力登上人生的巅峰，成功路上，离不开他人的支持和帮助。但提到经营人际关系，还是有很多人把它看做是大人物的事，觉得这与现阶段的自己关系不大。他们认为自己还在读书或是刚参加工作不久，人际关系还很有限，所以将拓展交友圈的计划无限期地搁置下去，想要等到自己能够独当一面的那天再去执行。

事实上，这种想法大错特错。

创建自己的人际网就如同储蓄，只有提早做好准备，让人际关系的储备日渐丰厚，才能在将来有所需要的时候不致希望落空。而把建立关系网的时机放在“以后”或是“有需要时”，结果只能是错失良机，悔之晚矣。作家张爱玲说过“出名要趁早”，经营人际关系同样要趁早。

正在读大三的齐玉最近一直在为找实习单位的事犯愁。学校提供的实习岗位不是很理想，而且实习的学生人数太多，很难得到真正锻炼。这也让她的父母跟着忧心不已。看着想要帮忙却苦于无能为力的父母，齐玉故作轻松地说：“我自己想办法吧。我跟朋友们都说过了，一有消息，他们就会通知我的。”

几天以后，好消息果然来了。一个毕业两年的学姐推荐齐玉去她所在的公司实习。这家公司是外资企业，在同行业处于领先位置，而且实习生还能领到每天100元的补贴。还没等齐玉动身去那家公司报到，一家大型出版社的主编也通知她可以去那里实习。

父母知道了，奇怪地问齐玉：“你怎么会认识那么多人啊？一会儿是学姐，一会儿又是主编的。”齐玉笑着告诉他们：“都是在做奥运会志愿者的时候认识的。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

原来，在北京奥运会前，齐玉为了增长见识、积累经验、多认识些朋友，报名参加奥运会志愿者选拔。那段日子里，她白天参加志愿者培训班，晚上抄写同学的课堂笔记。事情多，压力大，睡眠少，但她很努力，终于脱颖而出，被安排在重要岗位值勤。也正是在奥运会工作期间，她结识了许多国内外的优秀人才。

成功属于有准备的人。无论你是学生，还是职场新人，都必须要有“交朋友要趁早”的意识。可能有些人会觉得自己人微言轻，不能给别人带来什么实际利益，所以别人没有理由结交自己。其实不然，每个人身上都有他人无法替代的一面，不要轻易否定自己的价值。

大学毕业后，小吕在某机关做办公室职员。平心而论，他是一名再普通不过的机关人员，毕业于普通高校，工作业绩也不够出类拔萃，但他与同期新职员不同的一点是，他能够认识到人际资源的重要性，从上班第一天起就积极搭建自己的人际关系。

平时，小吕主要负责在各种场合做一些服务工作，并不复杂。每当有同事聚会时，他总是主动承担一些端茶倒酒、迎来送往之类的杂七杂八的琐事。有时大家玩到夜里一两点钟，他总能在聚会后，任劳任怨地把醉酒的人逐一送回家。偶尔同事有什么送文件、打印稿子之类的小事找到他，他也从来不埋怨，而是尽心尽力地完成。

这样的小事初看起来不起眼，但时间长了，大家就觉得他是这个圈子里不可缺少的一分子了。因为谁都不是糊涂人，大家心里都明白，这些琐事大多是小吕牺牲个人时间来完成的。一件两件没什么，但能坚持一年两年足可以表明他是个有心人了。慢慢地，大家对他越来越倚重，他的人缘也越来越好了。而他自身的能力，也早在领导屡次委以重任的过程中得到提升。

最近，小吕身上喜事连连，正在和同事介绍的女朋友筹备婚礼，又被提拔为办公室主任。因为他的年龄优势很明显，所以很多人都看好他的仕途前景。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

近些年，职场上流行这样一句话："十几岁比智力，二十几岁比体力，三十几岁拼专业，四十几岁拼关系。"要知道，四十几岁的人际关系不是一蹴而就的，要从二十几岁甚至十几岁就开始积累。经营人际关系起步越早，将来获得成功的可能性也才越大。正像美国作家马克·吐温所说的，结交朋友最恰当的时期，是在你感到需要朋友之前。想创造自己的人际网，一定要记住"宜早不宜迟"。

眼界决定交际的层次

眼界高的人，比别人看得更远，他要求生活朝着自己所定的目标前进。即使遇到挫折，他也会想办法解决，而不是垂头丧气。而眼界低的人，常会被表面现象迷惑。他们只专注于眼前的利益，经常表现出"这样就很好"之类的满足，很难有太多的想法和太高的追求。所以，他们终其一生也做不出让人赞叹的成绩，人际关系也普普通通。

眼界的高低对人际资源积累有决定性影响，决定了一个人能拥有什么样的交际圈，也决定了他的命运走向。目光有多远，交际圈就有多广，财富就有多大。

"我从楼梯的最低一级尽力朝上看，看自己能够看到多高。"这是美国五大湖区的运输大王考尔比初入社会工作时说过的一句话。

考尔比刚工作时非常穷，最初是从纽约一步一步走到克利夫兰，后来在湖滨南密执安铁路公司谋了一个书记的职务。但他工作了一段时间后，就觉得这个职位的视野过于狭小了，只是机械地干活，没有任何发展前途。于是，考尔比辞去了这份工作，在赫约翰大使的手下找到了一份工作。后来，赫约翰大使成为美国国务卿、驻英国大使。而在此之前，考尔比就已经预见到，与他共事必定会对自己产生积极的帮助。

"要想成为什么样的人，就要首先去结交什么样的人。"与人交往时不能太功利，但这并不意味着不能带有指向性，也就是说你完全可以像考

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

尔比一样有选择地去与人交往。

开始工作时，很多人常常会犯这样一个错误，认为先能生存就不错了，从哪儿开始都一样，并且安慰自己不会在那里待太久，迟早有一天会跳到更好的位置去。人际关系方面，他们的想法也一样："先在这个圈里混混，有机会再去结识更好的。"遗憾的是，其中的大多数人在某个圈子待久了之后，并没有新的发展。他们慢慢地习惯于这种安逸，即便这并不是自己真正想要的，他们也已经磨灭了再次奋起的欲望，产生了继续待下去的惰性。

对此，美国成功学大师拿破仑·希尔也曾经说过："从基层干起，慢慢往上爬的观念表面上看来也许很正确，但问题是，很多从基层干起的人从不曾设法抬起头，让机会之神能够看到他们。所以，他们只好永远留在底层。一定要记住，从底层看到的景象并不是很光明或令人鼓舞的，它反而会增加一个人的惰性。"

迈克已经40岁了，他工作了十几年的公司相当保守，喜欢论资排辈。他虽有能力，却始终摆脱不了小跟班的位置，很难得到真正的锻炼。他决心改变自己的眼界，家人的支持让他最终做出决定。他果断地离开了那里，重新回到学校去读MBA。这让很多人不理解，但他坚定地表示，这有助于他打破旧有的思维层次，能够拉近和那些优秀人物的距离。虽然读MBA的课程很辛苦，但他乐在其中，因为他知道辛苦之后会获得什么。通过同学的引荐，现在，迈克已是一家大公司的高级主管了，年薪是过去的十倍还多。

迈克因为眼界的改变，成功地进入了另一个圈子，坐到了最适合自己的位置上。有时候，稳定的生活并不一定就是好的，看似冒险之举很可能正是一种突破。

处在一个较低的层次上，资源和机会有限，人员素质参差不齐，人与人之间的斗争也比较明显和激烈。许多人在到达更高层次之前，就因为把

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

太多精力消耗在了那种无意义的人际泥潭中，而丧失了前进的动力，元气大伤。待在这种圈子里，对成长和事业没有丝毫帮助。所以，眼界高远的人要尽量从较高的层次起步。像考尔比和迈克一样，直接去结识对自己的命运可以起到决定作用的人，这会使你免于底层的单调生活的折磨，免于形成狭隘思想和悲观论调。

看到问题，不如看到高度。你应该认真思考这样一个问题："我的人生想要达到什么样的高度？"只要你觉得自己是有能力的，不妨把目标定得高一点，并让自己一开始就尽量向这个目标靠近，通过更高层次的人际资源帮助你实现理想。

六度分隔理论和250定律

六度分隔理论又称小世界效应，它表达了这样一个重要概念：任何两位素不相识的陌生人之间，通过一定的联系方式，总是能产生必然联系或关系。

1967年，哈佛大学的心理学教授斯坦利·米尔格拉姆根据这个概念做过一次"连锁信"实验。他将一套连锁信件随机发送给居住在奥马哈的160个人，并在信中放了一个波士顿股票经纪人的名字，要求收信人将信寄给自己认为比较接近那个股票经纪人的朋友，朋友收到信后也被这么要求。结果就是，经过五六个步骤后，大部分信都抵达了股票经纪人那里。

这个连锁实验体现了一个具有普遍意义的客观规律：社会化的现代人类社会成员之间，绝对没有联系的两个人是不存在的。

一家德国报纸接受了这样一项挑战：帮法兰克福的一位土耳其烤肉店老板，寻找到他和他最喜欢的影星马龙·白兰度的关联。经过几个月的调查，他们发现，烤肉店老板和马龙·白兰度只经过不超过6个人的私交就建立了联系！

原来，烤肉店老板是伊拉克移民，他有个朋友住在美国，刚好这个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

朋友的同事，是一部电影的制作人的女儿在女生联谊会的结拜姐妹的男朋友，而马龙·白兰度正是那部电影的主演。

不可思议吗？难道这个世界真的这么小？事实就是如此。

六度分隔理论对我们拓展、经营人际关系有着非常重要的启示。很多人认为社会中的人际网络深不可测，其实它的理论基础正是六度分隔理论。在六度分隔理论中，整个地球都是一个“小世界”，芸芸众生虽然很多，但通过人际间的关联，每个人都有可能成为你的熟人。不管他是在炫目的舞台上，还是在某个角落里，只要你愿意沟通，你就可能和他成为朋友，甚至知己。在美国流行着这样一句谚语：“每个人离总统只有6个人的距离。”按照六度分隔理论，你甚至可能跟美国总统奥巴马会面，还有什么人是你一定接触不到的呢?

250定律与六度分隔理论类似，是世界上最伟大的推销员乔·吉拉德发现的。

一次，乔·吉拉德去参加一个朋友母亲的葬礼。

天主教进行葬礼仪式时，通常都会向到场的人分发印有死者名字和照片的卡片，乔·吉拉德曾经看过好几次，却从来没特别加以注意。而那时，他却突然产生了疑问，便询问葬礼社的职员：“根据什么来决定印刷多少张这种卡片呢？”那位职员回答他：“这得靠经验。刚开始，必须得数数参加葬礼者的签名簿才能决定，时间长了，就能知道参加的人大概是250人。”

后来，一位服务于新教徒葬礼社的员工向乔·吉拉德买车，乔·吉拉德问他：“每次参加葬礼的人平均有多少人？”答案也是大约250人。

又有一次，乔·吉拉德应邀参加一个结婚典礼，他问婚礼会场的经营者参加结婚仪式的客人人数，得到的答案是：“新郎这边大概有250人，新娘那边估计也差不多。”

从那以后，乔·吉拉德将250定律牢记在心，从不怠慢任何客户。因

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为他始终觉得，只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的250个客户。按照乔·吉拉德的解释，每位客户的背后都大约有250个与他关系比较亲近的人。如果一个推销员在年初的一个星期里见到50个人，其中只要有两位客户对他感到不满，那么到了年底，由于连锁反应，就可能有500个人不愿意同他打交道。

撇开250定律中的具体数字不谈，它的内涵是：人与人之间是紧密联系的，可以通过结识少数几个人而结识更多的人。运用得法的话，你的人际关系会呈几何级数拓展。试想，你今天结识了一个人，通过这个人你可以认识他熟悉的250个人，然后通过这250个人中的每一个人你又能认识另外的250个人……到最后你到底会认识多少人，恐怕你一时也计算不出来吧！

六度分隔理论和250定律给你带来哪些启示呢？我们所认识的每一个人，都有他们的潜在人际关系网络值得我们去开发、去挖掘。也许与总统会面的想法在十几年前实现可能困难要大一些，但随着通讯工具、交通工具的发展，沟通手段的多样化，联系到一个陌生人变得越来越容易。你要相信你有足够的社会关系潜力，只要有信心、有恒心，就一定会有所收获。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



Part 2

价值决定人缘

“价值决定人缘”是亘古不变的交往法则。参加再多的活动、拥有再多的名片，并不意味着你的人际资本得到了提升。经营人际关系，认识更多人不是目的，目的是让更多人认识你！

只要你能不断修炼自身，让自己在某方面变得无可替代，何愁朋友不来？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



修炼自己，品质进阶

诚信是构建人际网的基石

1969年，美国著名的心理学家约翰·安德森做了一项调查，他在一张表格中列出了500多个描写人的形容词，并邀请近6000名大学生从中挑选出他们最喜欢的做人品质。调查结果表明，学生们评价最高的形容词是“真诚”。在8个评价最高的候选词语中，有6个与真诚有关，它们是：真诚的、诚实的、忠实的、真实的、信得过的和可靠的。而得到最低评价的形容词则是“虚伪”。这个调查结果具有普遍意义，说明了人际交往中的一般规律，即人们都喜欢真诚、信得过的人，讨厌说谎失信的人。

李忠还是个农民时，家徒四壁。当他决定自己办厂时，亲戚朋友和邻里乡亲都愿意帮助他，借给他十几万元做启动资金。李忠由此起家，现在，他已经是一个小有名气的私营企业家了。曾经有人问他，为什么当初在他一无资金、二无经验的情况下，还有人愿意无条件借钱给他。这要从很久以前的一件事说起。

李忠年轻的时候，曾经和一个村里的年轻人打赌，输的人要把村里晒谷场上的一大堆石头挑走。结果李忠输了，他二话没说就去晒谷场挑石头。和他打赌的那个年轻人劝阻他说，打赌只是个玩笑，不要当真。但李忠却坚持认为，既然打了赌，就得说话算数。

李忠断断续续地挑了两个月，才把晒谷场上的那堆大石头全部搬走，他还在那片空出来的地上种了几棵桃树。现在，那几棵桃树每年都结满了又大又甜的桃子。村里乡亲在吃桃子的时候，无不赞美李忠是一个诚实可信的人。把钱借给这样的人，还有什么不放心的呢？

子曰：“人而无信，不知其可也。”日本社会活动家池田大作也明确

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

表示："一个诚实的人，不论他有多少缺点，同他接触时，心神就会感到清爽。这样的人，一定能找到幸福，在事业上有所成就。这是因为以诚待人，别人也会以诚相见。"诚信是人们最喜欢的美好品格，人们都喜欢和诚信的人合作，也只有诚信才能结交真正意义上的朋友。

曾任联想集团有限公司董事局主席的柳传志曾多次在公开场合中提到父亲对自己的影响。他的父亲曾经对他说过，"一个人有两样东西谁也拿不走，一个是知识，一个是信誉。我只要求你做一个正直的公民。不论你将来是贫或富，也不论你将来职位高低，只要你是一个正直的人，你就是我的好儿子。"这句话一直被柳传志铭记于心。联想集团之所以取得巨大的成功，诚信是重要原因之一，它取信于客户，取信于员工，更取信于投资者，而这一切都离不开柳传志这位当家人。

1996年，香港联想亏损1.9亿元港币，这在当时实在是个很大的数字。危急关头，联想的领导层竟然做出了先告知银行亏损的消息，然后再申请贷款的决定。对此，很多人都不理解，先借钱再通知银行公司的亏损状况，或者干脆不通知不是更容易借到钱吗？但是联想宁愿冒着巨大风险也不愿意失去银行的信任。最终，联想成功贷到了款。如果不是因为它有长期以来良好的信誉度作为保证，这件事根本就做不成。

与人交往没有比取信于人更重要的了，时刻不能放弃这个根本。其他方面的缺陷或许还有弥补的机会，但若失去了这个根本，就很可能再没有人给你与之交往的机会。对建立人际资本来说，树立一个让人信任的形象，是让它积极发展的关键。如果一个人每次讲的话都要打七八折，那么他认识的人越多，带来的负面效应也就越大。生活中那些经常给朋友乱开"空头支票"的人，往往在最后会落得众叛亲离的下场。

诚信是一种长期投资，立信不是一劳永逸的行为，如果有一天无故失信，就会前功尽弃，甚至使多年努力建立起来的信誉毁于一旦，而要想重建它则要花费多倍的努力。真正的诚信不是挂在嘴上的，是要用心做出来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的。我们在与人交往时，只有一次次兑现诺言，才能慢慢地提高自己的信誉度。这就好比一种可以让你受益匪浅的储蓄。

谦虚让你处处受欢迎

常言道：“满招损，谦受益。”在人际交往中，谦虚的人总是能为自己赢得更多的知己和成功的机会，而那些妄自尊大，总是不忘炫耀自己的人总是令人感到厌烦，导致他们在交往中到处碰壁，处处受阻。

一家公司新来了一个应届毕业生。他大学时的专业是日语，但是工作中暂时还没有他专业的“用武之地”。可他似乎并不甘心这样的状况，表现得好像用不到日语就难受得没有办法工作似的。平时和同事交流的时候，有事没事他总会夹杂几句日语，一边讲还要一边看看其他同事，尤其是女同事，那种眼神就像是在炫耀：“听，我的日语讲得多流利！”这还不算，几乎每隔两天，他都要在工作时间打上一两通完全讲日语的电话，当然也是在其他同事都能听见的情况下。结果，他与同事的关系都不太好，工作了五年也没有升职，而他自己还不知道问题出在哪里。

总有这样一种人，他们很喜欢卖弄自己，爱出风头，掌握一点本事就生怕别人不知道，无论在什么人面前都想“露两手”。在人际交往中，这种人十有八九要失败。要记住，即使你真的很聪明，也不要太出风头，要藏而不露，大智若愚。也就是说，与人交往，不要卖弄自己的雕虫小技，不要显得比别人聪明，谦虚和示弱反而会为你减少乃至消除他人的不满和嫉妒。

李佳仁毕业于国内某名牌大学，年纪轻轻但是悟性十足，很有潜力。工作没多久，他就脱颖而出，成为公司里的一名技术骨干，很受领导的赏识。这让李佳仁非常自信，自我感觉相当好，有时还会表现出桀骜不驯的姿态来。

一天，技术部的罗经理把众多领导和几个技术人员请到会议室，一起

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

商讨一个项目的设计方案。人到齐后，罗经理指着几个设计图开门见山地问大家："设计单位给我们提供了三个方案，你们认为哪个更好？"

李佳仁看了看方案，二话没说，便把三个方案的优劣做了详细比较，又对自己认为比较满意的那个方案做了重点讲解。没想到，他说完以后，领导们并没有对他的意见交口称赞，而是露出了尴尬的表情。几分钟后，罗经理说："对不起诸位领导，我们的想法还不是很成熟，还需要再做一下修改。"

从那以后，罗经理好像对李佳仁格外有意见，一些项目讨论会也不再让他参加了。

事实上，罗经理召集众人一起研究方案，表面看是在征求意见，实际上领导心里早就有数了，只不过是需要一些听众做个见证。最后拍板定案，当然还得领导来说。罗经理这样做正是为了让领导们觉得受到了重视，也许那些漏洞也是他故意设下的。可是李佳仁却急于表现自己，替领导们把方案定好了。殊不知，"聪明反被聪明误"，他的做法让领导们没了用武之地，而他也为自己的行为付出了代价。

谦虚的人之所以受欢迎，就是因为他们能够把自己放在一个更低的位置，不吝于向别人请教。用谦虚的态度对待他人、表达自己的观点，就能减少冲突，还容易被他人接受。尤其在对峙双方文化背景各异的情况下，偶尔一句"我不太明白"、"我没有理解你的意思"之类的表示谦恭的言语，会让对方觉得你真诚可亲，能够赢得他的好感。相反，那些趾高气扬、锋芒毕露、咄咄逼人的行为，很容易引起他人的反感，以致筑起防范的城墙，结果导致自己的被动。

比尔·盖茨带领他的团队创造了IT业界一个又一个神话，但他一直保持着谦逊的品格。微软一位专门帮比尔·盖茨准备演讲稿的职员说，每次演讲前，比尔都会仔细批注并认真练习演讲稿。而且，每次演讲完，比尔都会和他交流，询问当天的表现哪里有需要改进的地方，哪里有值得保留

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的地方，并且还会拿个本子认真记下来，以便下次更正和提高。

比尔·盖茨的行为，不能不让我们敬佩。一个事业如此成功的人，还能这么敬业，这么谦虚，是非常难得的。想要收获一个好人缘，你就永远要记得：谦逊和气比精明逞强更能获得人们的喜欢和帮助，柔声细语有时比伶牙俐齿更容易取得成功。

宽容大度，用气度征服对方

生活中，有人有意或无意做了侵犯你的事，你是宽容他，还是因此而怀恨在心、伺机报复？后者似乎更符合人的本能心理。可如果真这样做的话，仇怨会越积越多，越结越深，真应了那句“冤冤相报何时了”了。但如果你能在自己利益受损的情况下出人意料地宽容对方，表现出别人难以企及的襟怀，那么你的形象就会瞬间高大起来。更重要的是，对方也会因此更加尊重你、看重你。所以，宽容大度带给你的益处远比锱铢必较、睚眦必报要多得多。

黎明是一家大型电脑公司的总裁。他将公司新开发的一款软件卖给一家银行，一个月后银行换了行长。新行长表示，他还有很多事情要处理，而且对新软件还有一点疑惑，所以没有办法继续履行合同。但是黎明的公司很需要这笔生意，因为这关系到公司的信誉问题。他也知道，如果打官司，要求银行继续履行合同，自己是可以胜诉的。但他仍然选择撤销了合同，并退还了定金，而且告诉那位行长，有需要的话随时欢迎继续合作。

半年后，那位新行长联系黎明，表示需要数据库处理系统。就这样，黎明虽然因为曾经的放弃丢了10万美元的合同，但却因为包容而收获了20万美元的新合同。

法国作家雨果有句脍炙人口的名言：“世界上最宽阔的是海洋，比海洋更宽阔的是天空，比天空更宽阔的是人的胸怀。”的确如此，黎明的宽容大度何尝不是高瞻远瞩的一种表现。在现实社会中，想要得到更多朋

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

友，收获更多成功，就要让你的心胸宽广起来。

波斯（现伊朗）诗人萨迪说过："谁若想在困厄时得到援助，就应在平日待人以宽。"人际交往中，心胸狭小的人会为一些鸡毛蒜皮的小事而终日苦恼，对周围的人处处提防，生怕别人侵犯自己的利益。这样的人，必定是孤独寂寞的，危难时也是求救无门，没有人愿意伸出援手。而与人为善、宽容待人，能主动为他人着想、肯关心和帮助别人的人，则会处处受人尊重，被人喜欢和接纳，因而也能更多地体验到成功的喜悦。

古今中外，大凡成大事者都具有一种宽容大度的优秀品质。他们极有胸怀，善于求大同存小异，豁达而不拘小节，大处着眼而不会目光如豆，不将时间浪费在斤斤计较上，不会对非原则的琐事做无谓的纠缠，所以他们总是能团结大多数人。廉颇蔺相如的故事不就是如此吗？负荆请罪我们从小就听过，但谁又能做到像蔺相如一样不计前嫌呢？要真正做到不较真、能容人，不是件简单的事，它需要有良好的修养，有善解人意的思维方法，在处理问题时能设身处地地替他人着想。

宽容大度意味着理解和通融，能将敌意化解为友谊，是融合人际关系的催化剂，是友谊之桥的黏合剂。那么，怎样才能让自己做到心胸宽广呢？

有的人说一个人心胸是否宽广是天生的，但实际上，后天的教养对一个人的影响绝对不容小觑。当一个人看的书多了，见的世面广了，经历过了更多的事情，修养会得到提高，视野也会变得更加开阔，心里所能承受的事情也能更多一些，心胸自然也变得更宽广了。

世界很大，时间很少，有很多值得我们关注和体验的事情，不要把自己局限在一个小圈子里。终日为一些蝇头小利而烦恼，为那么几个无关紧要的人而心生嫉妒，实在是没有意义。明确了这些，我们就能腾出更多的时间和精力，全力以赴去做该做的事，成功的机会和希望自然会大大增加。与此同时，也会有越来越多的人乐于同我们交往，我们的朋友也会越来越多。友情、事业双丰收，岂非人生一大幸事？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

掌控自己的情绪

某公司老板为了重整公司事务，许诺自己将早到晚回。有一天，他因为看报看得太入迷以至于忘了时间。为了不迟到，他超速驾驶，结果被警察开了罚单，可最后还是误了时间。愤怒至极的老板回到公司，为了转移别人的注意，他把销售经理叫到办公室训斥了一顿。莫名其妙挨了训的销售经理气急败坏地走出老板办公室，把自己的秘书叫到自己办公室，也对他挑剔了一番。无缘无故被人挑剔的秘书自然也是一肚子气，他就故意找接线员的茬。无可奈何的接线员垂头丧气地回到家，看到儿子在沙发上跳来跳去，就对着儿子大发雷霆。被骂了一顿的儿子心里窝火，跑到院子里恰巧看到自己家的猫，于是就狠狠踢了它一脚。被男孩踢疼了的猫飞速跑出院子，蹿到了马路上。有一辆卡车这时开了过来，司机为了避开那只猫，不小心撞倒了路边的一个小孩……

这就是心理学上的“踢猫效应”，指人与人之间的泄愤连锁反应。由此可以看出，坏情绪可以传染，不懂得控制坏情绪，只会把人与人之间的关系搞得更糟。坏情绪也因此在很多时候成为我们生活不幸的罪魁祸首。

现代社会生活节奏越来越快，人们在享受便利的同时，也面临着更大的压力，神经经常处于紧张状态，心理承受能力也到了脆弱的极限，遇到一点不顺的小事都会使情绪一落千丈，怒火也会像膨胀已久的火山一样爆发出来。周围的人也可能正处于相同的状态，于是，这种坏情绪就会像瘟疫一样蔓延开来。稍不留意，就会让身边人成为“踢猫效应”链条末端无辜的受害者。因此，在与人交往的过程中，要学会控制你的情绪，不要动辄因为一些小事而激怒自己，与他人发生争吵。

生活中既然有挫折、有烦恼，就难免会有坏情绪，人不可能永远处在好的情绪之中。美国心理学家的一项研究发现，一般人的一生平均有3/10的时间处于情绪不佳的状态，所以，人们常常需要与那些坏情绪作斗争。一个心理成熟的人，不是没有坏情绪的人，而是善于调节和控制自己情绪

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的人。爱尔兰剧作家萧伯纳就曾经说过："自我控制是最强者的本能。"

能够有所成就的人，一定是那些善于自我约束、自我管理的人。而不善于控制情绪的人则常常是心里想到什么说什么，喜怒都表现在脸上，说话生硬，不看场合。他们往往只从维护情感的角度出发，不对事情做复杂、深远的考虑，一时冲动，结果常使自己处在很不利的位置上，不仅会刺伤别人，也会伤害到自己。

有一个叫拉德的人，脾气很不好，经常和村子里的人闹别扭，但是他在村子里的口碑却很好。原来，每次他要和别人起争执的时候，他总是先认错，然后飞快地跑回家去，绕着自己的房子和土地跑上三圈。之后，他会更努力地工作。在他的辛勤劳作和乡亲们的帮助下，他的房子越来越大，土地也越来越多。但不管房子、土地的面积有多大，只要是跟别人生气，他还是会绕着自己家的房子和土地跑三圈。

拉德为什么这样做呢？很多认识他的人都问过他，但他一直不愿意说出原因。直到有一天，拉德老了，再没有力气绕着他又宽又广的房子和土地跑三圈了。于是，他就拄着拐杖，艰难地绕着它们走了三圈。等他做完这些，太阳都下山了。

拉德的孙子一直在他身旁恳求他不要再走了，并且询问他这样做的理由。禁不住孙子的恳求，拉德终于说出了心中的秘密："年轻时，我脾气不好，爱冲动，因为这个得罪了不少人。后来我就想出这么个办法，一和人生气，我就绕着房子和土地跑三圈，边跑边告诉自己，'我的房子这么小，土地这么少，哪有时间、哪有资格去跟人家生气'，一想到这儿，气就消了，能把生气的时间都用在努力工作上了。"孙子又问他："那您现在年纪大了，已经成了村子里最富有的人了，为什么还要这么做呢？"拉德看着自己的土地，轻抚着孙子的头，笑着说："我现在还是会生气，生气时绕着房子和土地走上三圈，心里会想'我的房子这么大，土地这么多，何必还跟别人计较呢'，一想到这儿，气就消了。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

拉德的故事告诉我们，坏情绪并非不能控制。只要你在要发脾气的时候保持冷静，就能正确分析出发脾气可能给你造成的损失，可能给你带来哪些危害，这样你就能很快恢复心平气和的状态。

其实，控制和调节情绪的方法还有很多，最重要的是找到适合你的方式。比如让自己单独待在房间里，把音乐开到最大，然后大声地吼叫出来，发泄发泄；或是去环境优美的地方散步，放松身心。这样既不影响别人，也不影响自己的工作，还能保持住你在他人心中的良好形象，维护好你与他人的关系，真是一举多得。

用实实在在的付出赢得认可

有这样两种人：一种是空想型，他们想的很多，却从来不去做，还常常慨叹命运不公，痛惜自己怀才不遇；一种是冲动型，他们做事单凭一腔热血，看到别人做什么，头脑一热就跟上去，最终什么也没做成。这两种人注定在人际关系上不会有收获。因为踏踏实实地做好自己的工作，与经营自己的人际关系，本来就是分不开的。机遇和贵人，不是能等来的，不是能请来的，更不是靠投机钻营就能拉来的。“与其苦等一副好牌，不如将现在的牌打好”，只有脚踏实地地工作、实实在在地付出，机遇才有可能来到你身边。

研究生毕业的小谷满怀理想地进入一家大公司工作，却发现公司里让自己不满意的地方实在太多。终日做着“谁都会干”的工作，这对平时自视甚高的他来说无疑是种打击。他将自己的不满到处发泄。直到有一天，有人告诉他，公司董事长请他过去。兴奋的小谷以为自己的机遇终于到了。然而，到了董事长的办公室，董事长只对他说了一句话：“年轻人，把手头上的事情做好，坚持下去，你才会得到你想要的东西。”

刚开始工作的时候，很多人都像小谷一样意气风发，相信“天生我材必有用”。但理想不等于现实，很快他们会发现不尽如人意的地方有那么

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

多。或许，他们为公司做了大贡献却没人重视；或许，他们得到的只是口头称赞，却得不到实惠……于是，他们愤怒、他们懊恼、他们牢骚满腹，最终他们决定不再像过去一样努力，让自己的所做去匹配自己的所得。几年以后，他们一反省，发现自己一直在原地踏步，变化的只是没了当初的激情和才华。

很多人不愿意付出，觉得回报太少；很多人吝啬付出，觉得自己付出的比别人多就是吃亏。要知道，虽然付出与回报不一定成正比，但没有付出就一定没有回报。真正擅长经营人际关系的人，从来不把机遇和结交贵人挂在嘴边。他们只是无比耐心地将自己打造成潜力股、绩优股，机遇和贵人自然也随之而来。

大学毕业后，学中文的唐晓薇一直没有找到专业对口的工作。为了和男友留在同一座城市，她应聘到一家房地产公司做行政。因为在房地产方面的经验几乎是一片空白，唐晓薇经常利用业余时间学习房地产的相关知识。这让她在工作中提高得很快。

一次偶然的机会，唐晓薇听到一个内部消息，说市政府有意向在城南市郊划出一块地，用来建经济适用房。如果确有其事，而且自己能够把握住这个先机的话，那么公司中标的几率会大大提高。深知这一点的唐晓薇开始利用各种关系去确认这个消息的可靠性，同时收集前期需要的各种资料。

唐晓薇利用两个月的业余时间对这项工作做了充分准备。就在这时，政府果然公布了这个消息。市里几家颇有实力的房地产公司都开始了紧张的筹备工作，唐晓薇所在的公司自然也不例外。就在总经理紧急召开高层管理人员会议，想要商量竞标方案时，唐晓薇拿着几个厚厚的文件夹进来了。她提供的资料让总经理惊喜不已："你不是行政部的员工吗？"唐晓薇点了点头。"谁让你做这些的呢？""没人让我做，但我觉得做这些对公司有好处，能让我们赢得时间上的优势，中标几率也会提高。"

从那以后，公司的领导都记住了唐晓薇这个积极主动为公司做事的员

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

工。在后来的竞标会上，唐晓薇的公司果然中标。总经理特意在公司的会议上表扬了唐晓薇。没过多久，公司的行政主管离职，来公司不到一年的唐晓薇因为业务出色被升任为公司的行政主管。

也许比起其他同事，唐晓薇并没有先天上的优势，后天所学的专业对事业帮助也实在微乎其微，但她用自己实实在在的付出赢得了领导的认可，收获了事业的丰收。

没有人不渴望成功，也没有人不渴望贵人的关注和帮助，但想要结交他们的人肯定很多，所以你要用自己的付出打动他们，让他们对你产生兴趣，并且愿意将目光停留在你身上。给予永远比获取更受人欢迎。只有先给予，才能将你的贵人吸引过来，让他觉得你是一个值得他提携的人。有时，这种回报是长远的，而你在时间、精力上的付出就成为了一种投资。要相信，这种投资是必要的，也是值得的。

永远不要怕吃亏

在人际交往中，吃亏与受益是互为存在、相互转换的。一个人不可能事事受益，有些事情即使当时受益了，最终导致的结果仍有可能是吃亏；而有些事情表面上看可能是吃亏了，但事后仍有可能会出现一个受益的结果。吃亏是福，关键在于心态上能否不计较小小得失。现实生活中，能够主动吃亏的人实在太少，这不仅是因为人性的弱点让人难以拒绝摆在眼前的诱惑，更多的是因为多数人缺乏高瞻远瞩的战略眼光，不能舍眼前小利而谋长远利益。

董桥是北京一家家具制造公司的董事长，他当年怀揣七十几元钱来北京打工，现在已经拥有四家公司，资产过亿。提起当初艰难创业的日子，有这样一件事一直让他津津乐道。

曾经，有一位俄罗斯驻中国大使馆的参赞去董桥的公司定做家具，而且带来了自己设计好的尺寸。当工人们按照这位参赞提供的尺寸做好家

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

具，送货上门时，这位参赞才发现原来他提供的尺寸有误，家具摆放不下去。于是他就跟董桥商量，希望他能重新改一下或者再做一套。

董桥心想，这是第一次跟外国人打交道，一定要给他们留下一个好印象。于是，他爽快地表示可以为那位参赞重新做一套家具。就这样，工人们又把原来做好的那套家具拉了回来。为参赞重新设计制作的家具让他很满意，后来，差不多80%的俄罗斯驻华使馆人员家里的家具都是董桥的家具厂制作的。那位参赞还在以后的几年里给他介绍了一些大客户，并邀请他去俄罗斯开辟市场。

董桥做生意选择的正是“吃亏是福”。这样做，看起来似乎有些傻，其实很精明。事实可鉴，最终他不但没有真正吃亏，反而生意越做越大。很多成功人士的秘诀都是拥有吃亏是福的长远眼光。暂时地将个人利益置之度外，去吃些小亏，事实上，也是在为事业的未来发展铺路。等到自己积累了良好的口碑，建立了健康的品牌形象，他人就会自然而然地聚拢。到那时，事业自然也会迅速扩展，最终名利双收。这样看来，过去暂时吃点小亏实在不算什么。

道理虽是这样，但在生活中，有很多人还是因为不爱吃看得见的小亏，反而吃了看不见的大亏，正所谓“捡了芝麻，丢了西瓜”。经常能看到一些人为了一些鸡毛蒜皮的小事和别人争得面红耳赤，更有甚者大打出手，结果弄得两败俱伤。如果你问他们有必要为一点小事弄成这样吗，他们的答案大多都是“人争一口气”或是“凭什么我要吃亏”。何必呢？其实，只要多谦让别人一些，自己吃点无伤大雅的小亏，事情就能顺利解决了。

真正人际关系的成功者，那些在人群中最受欢迎的人，往往都是让大家觉得能从他身上得到好处、占到便宜的人。不要觉得不可思议。对于一个愿意让利的人来说，他往往会因为吃亏行为被别人贴上实在、可交、大度、仗义等积极的标签，这会让他得到更多人的认同。比起那些处处抢先、爱占小便宜的人来说，人们自然更愿意和这类人相处，继而也会让他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的事业更容易得到强者和贵人的扶持。

以职场为例。某公司有件非常麻烦的工作需要人去做，而这份工作既难解决，又没有多少报酬，做了很可能吃力不讨好。在大家唯恐避之不及、老板愁眉苦脸的情况下，如果有一个人肯站出来主动请缨，不但把事情做漂亮了，还不计较可怜的报酬，这时，老板和同事会怎么想？老板当然会觉得他是一个可以重用的人才，有晋升的机会也会首先考虑到他；而同事也会因为他为他们分担了棘手的工作而感激他。看，虽然吃了一点小亏，但他收获到的却是“左右逢源”，既提升了自己的人际关系，又为自己的事业增加了砝码。

全球华人首富李嘉诚曾经说过：“有时看似是一件很吃亏的小事，往往会变成非常有利的事。”小处吃亏，大处受益；暂时吃亏，长远受益。这就是现实生活的得失之道。有时候，让步、吃亏是一种必要的投资，也是人际交往的必要前提，一点亏都不想吃的人，只会让自己的路越走越窄。所以，要懂得吃亏是福，这是强者的智慧。

靠山未必可靠，交往不减自立

小佟和小陈同时进入一家公司。公司的总经理是小佟的叔叔，小佟是靠他的关系进的公司。而小陈则是一个普通的应届毕业生，通过正常的应聘进入公司。

因为背后有靠山，小佟进入公司后就顺利留在了机关。机关的工作本来就比较轻松，办公室主任看在小佟叔叔的面子上，也没给他分配难度太大的工作，同事们也都让着他。小佟每天上班就是上网玩玩游戏、看看小说，以此打发时间，有时候不想去了，打个电话说一声就行了。

对小佟来说，比较忙的时候就是月底那几天。因为月底的时候，由公司领导组成的检查团会对各基层进行检查，其实也就是做做样子，借机会喝酒吃饭。而小佟在这几天里要做的就是陪着检查团的领导喝酒。两年下来，他的业务水平没什么提高，喝酒却在公司出了名。尽管这样，他还是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

荣升为办公室主任了。

而小陈则一进公司就被分配到了基层一线。小佟在上网玩游戏、陪领导吃饭喝酒的时候，他还在苦学技术，积累经验。就在小佟靠叔叔的关系当上办公室主任的时候，小陈也成了自己所在部门的负责人。

一晃五年过去了。两个人在这家公司待到第六年的时候，小佟的叔叔因为突发心脏病去世了。公司新派了一位总经理过来，他一上任就对臃肿的机关进行了大刀阔斧的改革。因为机构整合，很多员工只好自己下基层找岗位，找得到就继续上班，找不到就下岗。虽然小佟是个中层干部，但因为没有什么业绩，他也被划归到了待岗名单。

无奈之下，小佟只好去找小陈，希望小陈能看在当初一起参加工作的份上，给他一个机会。小陈很爽快地答应了，递给他一份岗位清单，对他说："你看看这些岗位，只要你能干，我就接收你！"小佟看了看那些工作，叹了口气，对小陈说："我还是下岗吧。别看我是个主管，但我自己清楚，工作六年来，我从来没做过什么具体工作，这些岗位也没有我能胜任的。谢谢你了。"

原来一直认为"有什么都不如有靠山"的小佟就这样离开了公司。

一个人要想获得成功，离不开人际资源。贵人是我们事业的好帮手，但是我们不能完全依赖他们。要知道，贵人是相对的，当有一天贵人失去地位，不再是你的靠山的时候，你又该怎么办呢？接着寻找下一个靠山吗？从小佟和小陈的故事中我们可以看出，无论你有什么样的家庭，有怎样的亲朋好友，都没有自己重要。人生最可靠的不是别人，而是自己的智慧和能力。我们一定要有靠山，但比靠山更可靠的还是自己。何不自己做贵人，自己做自己的靠山呢？

人的命运应该由自己把握，只有自立才能掌控自己的命运。在社会上生存，需要不断地与别人交往或是参与竞争，需要独自面对随时可能出现的各种难题。因此，只有具备了自强自立精神的人才能克服种种困难，坚持前进。从积累人际资源的角度来说同样如此，只有自立才能获得别人的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

尊重，吸引他们与自己相处，继而提升自己的影响力。缺乏独立自主个性和自立能力的人，连自己都管不了，还能谈别人对他有所期待，与他交往吗？所以说，充实人际资源的最好办法就是提升自己的自立能力，让别人依赖于你，从而离不开你。

能否获得成功的决定权掌握在每个人自己手中。任何人的成功都要从自身做起，人际资源只是取得成功的重要辅助力量，绝不可能是决定因素。路靠自己走，交往不减自立，唯有自立的人，才能成就一番事业，最终获得成功。

强化自身吸引力

自己是个半吊子，哪里来的朋友

当代作家高阳在历史小说《胡雪岩》中写道："一切都是假的，靠自己是真的。人缘也是靠自己。自己是个半吊子，哪里来的朋友？"这句话贴切地描述了建立人际网，积累人际资源的秘诀。那就是，在要求别人对你做到什么之前，首先你要有能力给予对方，只有互惠，才能真正建立起稳固的人际关系。

杨天是个开朗乐观的小伙子，平时很喜欢交朋友。他在学生时代有很多朋友，这也使得他一向自信自己人缘很好。大学毕业后，他好不容易找到一份工作，从销售做起，试用期三个月。

开始正式踏入社会，这让他既兴奋又高兴。在公司里，他总是热情地和每位同事打招呼。因为不熟悉业务，他经常向那些工作时间长、业务能力强的前辈请教。他觉得自己的态度很诚恳，也足够谦虚，但不明白为什

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

么有些人对他总是不热情，甚至是不理不睬。

同事之间不是应该相互帮助的吗？怎么他们都防着我，好像怕我抢了他们的业绩似的？杨天对此很是困惑。直到有一天，他无意中听到两个同事在议论他："新来的杨天整天一脸假笑，不就是为了从我们这学点东西吗？可你瞧他那笨样，什么都不懂，什么也不会。浪费时间提点他，对自己一点好处都没有，弄不好自己的客户资源还会外泄。这人怎么这么看不懂别人眼色呢，真是烦人！"另一个同事也跟着附和："是啊！他总是没事就过来搭讪，真讨厌！教他还不如教小吴呢，人家可是吴经理介绍来的呢。"他们说的小吴，也是跟杨天一起进公司的新人，听说是吴经理的侄子。

听到这样的对话，杨天心里憋了一股闷气，觉得公司里的同事真是势利。但是等他冷静下来想想，也不得不承认，职场里，人家看重的是你对他来说有没有用，值不值得帮。自己一没身份背景，二没能力和经验，难怪有些人对自己爱答不理的。

有职场经验的人应该都不难理解发生在杨天身上的事。一般来说，人之所以会有主动与他人交往的需要，大多时候，都是为了想从交往对象那里得到某些可以满足自己需求的东西。这种满足既包括精神上的，也包括物质上的。在职场上这一点表现得尤其明显。因为在业务往来中，大多数人都抱着可以从对方身上得到一点儿实际利益的态度。

这听起来似乎有些功利，但事实的确如此。试想，如果你觉得某个人很值得一交，想主动与他建立人际关系，但是经过了解发现他其实是个金玉其外，败絮其中的人，或者压根就是个草包，又怎么会有兴趣和他做朋友呢？换位思考的结果也是一样。如果你认识这样一个人，他平时没事从来不主动联系你，既不能给你提供帮助，也不是你情感上可以依靠的朋友，但是一遇到难题就跑过来找你帮忙，这样的人，你会愿意和他做朋友吗？恐怕你也会躲着他走吧。说起来，这就好像买股票。人们都抢着购买绩优股，因为绩优股能够给他们带来利益。谁会傻到拿钱去买垃圾股票呢？除非它是一支潜力股，被那些慧眼识才的伯乐发现了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有人总是抱怨自己一生结交的人物都太过平凡，对自己一点儿帮助都没有。但事实是，即便现在介绍比尔·盖茨给你认识，可你身上若没有能够吸引对方的特点，他也是不会对你有任何兴趣的。这就好比为你提供了一个豪华美丽的舞台，你却跳不出优雅的舞步，那么怎么可能会有观众来欣赏呢?

正所谓“物以类聚，人以群分”，你是什么样的人，身边就会有什么样的朋友。同样道理，想结交什么样的朋友，就需要你具备相应的实力，这样才能得到他们的认同和欣赏。没有人不希望与强者为友，前提是你要努力让自己变强。只有这样，才能保证你和朋友之间能够形成良性的互利关系。这是你们之间的关系能够稳固发展的根本。

创造自己的“可利用价值”

我们提倡奉献和利他精神，但这是一种最高层次的人际交往境界，是很难要求所有人都做到的。正像前面说过的，人之所以需要与人交往，大多是为了在交往对象那里满足自己的某种需求。所以，人们实际上采取的策略是：既要讲感情，也要有功利。既然半吊子很难有朋友，你就要不断提高自己，创造自己的“可利用价值”。虽然“利用”这个词听起来有些功利，但互惠互利是人际交往的基本原则，也是符合社会道德规范的。

曾一凡是个计算机专业的大学毕业生。他很有才华，也很勤奋，在上学期间就自己研究设计出一套应用程序。有人想出资购买，但被他拒绝了，因为他一直希望自己能走一条独自创业的路，所以想把应用程序留给自己。创业必须要有一定的资金投入，而他初出茅庐，一穷二白，唯一有的，就是自己的技术，所以，他需要为自己找投资。

曾一凡看中的投资商是当地一位很有名气的企业家。他觉得自己设计的程序很好，那位企业家也很有亲和力，所以自信一定能够说动他给自己投资。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上网了解了那位企业家的有关资料，他便主动去企业家的公司登门拜访。但一连几天，他连对方的面都没见上。这天，他又来了，却发现一间办公室外面围了很多人，一问才知道，原来该公司正在招聘。于是，他想出了通过应聘进入公司，进而结识那位企业家的办法。

凭借出色的专业知识和技能，曾一凡顺利通过了笔试和面试，正式成为公司的一名员工。因为公司老板不是想见就能见到的，所以他暂时安心地投入工作，顺便积累经验。工作中，他发现自己设计的应用程序还存在一些缺陷，于是他一边学习，一边提高自己。工作业绩出众的他，没过半年就被提升为技术组长。

在年底开员工大会的时候，曾一凡终于见到了公司老板，也就是那位企业家，但他没有急于上前结识，而是决定继续努力，在工作中提高自己的能力。第二年，他终于彻底完善了自己设计的那套程序，而他出色的工作表现也引起了老板的注意。一天，他接到老板秘书的电话，请他去老板办公室。就这样，一个让曾一凡等了近两年的机会终于降临了。他不仅得到了老板的赞赏和认可，还顺利拿到了老板的投资，建立了自己的公司。

一个人的自身价值与别人对他的认同感是成正比的，越是有用就越容易建立牢靠的人际关系。总能听到很多人在抱怨自己的才华得不到施展，能力得不到认可，但是他们却没有想过自己能给他人带来什么。职场上没有人不向往高薪，却很少有人明白高薪是价值的体现。你要明白，只有老板看到了你的价值才会给你高薪，而不是先给你高薪你再体现价值。所以，越是有用的人得到的也就越多。正像曾一凡经历的那样，拿着尚有缺陷的程序贸然上门去求投资，人家对他连基本的了解都没有，又怎么会同意呢？他最后的成功也是在人品、能力都得到认可的情况下才实现的。

比起被人利用，人们总是更喜欢去利用别人。这成了太多人无法突显自己价值的原因之一。事实是，如果你不能正确地对待“被利用”，那么你会错失很多的机会。因为人与人合作应该是一个愉快的互惠过程，一方独赢的交往是不会长久的。只想获取，不想付出，世界上哪有这样的好事

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

呢？想明白了这一点，无论你与什么关系的人交往，都要先考虑自己是否能为对方所用。只有那些能够正视自己的价值应该被利用的人，才能抓住机会为他人提供自己可利用的价值，然后自己从中受益。

如果你正在被“利用”，恰恰说明你有被利用的价值，你应该为此感到自豪。这表示你在别人眼中是一个值得交往的人，你也就拥有了一个开拓人际关系的良好基础。千万不要为此而愤慨。正是你“被利用”的价值，决定了你在他人心目中的地位，同时也决定了他们是否愿意与你交往，并为你提供帮助。要知道，如果真有所有人对你都不问不求的一天，那你可就真的失去自身价值了。到那时，你会发现自己的人际关系变得一团糟，不要说去开拓其他关系，就连自己最亲密的好朋友可能都保不住了。

要注意的是，当你创造了自身的“可利用价值”，你还要让对方了解到这一点。感受到你真诚的愿望，对方自然也乐于与你接触，建立关系。当你提供给对方他可以受益的东西，他自然也会关注你的需求，主动将这个信息传递给你。

外在形象的影响力

心理学家指出，人际交往中，对一个人的评价主要取决于关键的前几分钟，甚至是前几十秒。而在这短暂的几分钟内，你没有机会展示你的简历、学历证书和职称证明，所能依靠的，只是你的外在形象。美国著名的人际关系专家阿尔伯特研究后得出这样的结论：一个人留给他人的第一印象受以下几方面因素的影响：说话内容占7%，说话方式（语速、语调、音量等）占38%，非语言信息（面部表情、行为、服饰等）占55%。由此可见，个人的外在形象在人际交往中占有举足轻重的地位。

如果你不能通过得体、优雅的形象在交往中给人留下良好印象，日后你就需要花费更多的努力去证明你的才干和修养。但在讲求高效的现代社会中，又有多少人会愿意花费大把时间去了解你内心的美好与智慧呢？“你看上去不成功，你就很难成功”，一个人只有展示出与期待职位相符

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的形象，才可能有更广阔的发展空间。

田媛刚进杂志社不久，就被安排去采访一位合资企业的女老总。采访那天，田媛穿了一件印染吊带背心，梳了个俏皮可爱的歪辫子。当她站在那家公司大堂的时候，她才感觉自己与那里的氛围格格不入。公司的前台问明田媛的身份和来意，从眼神中表现出明显的怀疑。田媛再三说明自己的身份，并拿出工作证来证明，公司的前台才勉强带她进了老总的办公室。

在举止优雅的女老总面前，田媛觉得自己的穿着好像一个小丑，来时的兴奋和自信全没了。庆幸的是，她在采访前准备的提纲还算充分，所以整个采访进行得比较顺利。善良的女老总看出了田媛的窘迫，委婉地告诉田媛：穿着打扮并不一定要追求名牌、昂贵和时髦，但一定要做到适合、得体。

采访一结束，田媛就“逃离”了那位女老总的办公室。从此以后，她在着装打扮上，再也没有发生过类似的失误。

田媛之所以会遇到这样的尴尬，就是因为她在个人形象上的疏漏所致。一位形象设计师曾经说过：“穿着成功不一定保证你能成功，但不成功的穿着一定会让你失败！”良好的外在形象能够让人产生无穷的社交魅力，可以说是一个人在人际交往中获得成功的通行证。

越是成功的人，就越注重自己的形象。有着“小巨人”美名的李泽楷公司里就有四位副总裁专门负责树立公司和他的个人形象。在休闲场所，他脱下保守的职业西装，换上有硅谷风格的休闲装，看起来就像个很有魅力的大男孩。而每到演讲前，他都不忘先在汽车里打好领带。对此，他解释说：“今天我必须穿得像个成年人才行。”同样，在生活中，备受人们青睐的人，往往不是那些长得有多么美丽的人，而是气质良好、外在形象优雅的人。

托尼·布莱尔是工党历史上在任时间最长的英国首相，也是该党唯一一位带领工党连续三次赢得大选的首相。在大选中，虽然有很多选民并

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不支持工党的政策，但还是为布莱尔投了一票，原因何在呢？因为布莱尔的脸上总是洋溢着灿烂的笑容，无论说话还是走路，浑身都散发着朝气和热情，俨然一位出色的领导。人们看到他就能受到鼓舞。

再看布莱尔的竞争对手史密斯。接受电视台记者的采访时，史密斯面色茫然、腼腆，看起来毫无活力。当记者问他是否认为自己能出任下届首相，只见他迟疑了一下，目光下垂、语气缓慢地回答："我可以，但我需要努力争取。"对此，观众的看法是："连他自己都不相信自己能成为首相，让我们怎么信任他呢？"选举的结果可想而知。

加以留心，你就能发现名流要人在公众面前的每一个举动都不是简单的，而是经过专业策划和严格练习的，其中往往大有深意。这种形象包装不仅包括一个人的外貌和穿着，还包括他的言谈举止、兴趣爱好。它们最终汇聚成的是可以让人受用终生的个人品牌。一个出众的个人品牌，能够收到"未见面先闻名"的效果，能够让你在交际中占据先机，远非那些拿着名片到处推荐自己的人可比。

也许你没有当总统那样的伟大理想，也并不要求自己像比尔·盖茨等名人那样受人仰望，但无论你身处哪个社会阶层，树立良好的个人形象对你来说都只有好处，没有坏处。

如今，外在形象的包装和修饰，已经成为人们走向成功的战略手段之一。但要注意的是，在包装自身外在形象的同时，要更加努力地加强内在的修养。否则，即使你凭借过人的外在形象吸引到别人，当他们与你接触后发现你实际上是个道德败坏、不学无术的家伙，那么他们也会很快失去对你的兴趣。只有内外兼修的人才可以长久地抓住人心。

培养工作以外的闪光点

为什么在如此忙碌的生活节奏下，很多人还能乐此不疲地奔波于各种舞蹈班、化妆班、茶艺班、插花班呢？因为这些看似与职场毫无关系的特

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

长培训班能够为他们在人际交往中提供更多的展示自己的机会。你的业余生活还是经常用在睡懒觉、泡酒吧，或是在电脑前一坐一整天吗？如果真是这样，那你真应该花一点时间去修炼一些必要的艺术才能，这种软实力会为你的人际交往锦上添花。

当有人邀请你一起去唱歌、一起去游泳、一起去钓鱼……而你的回答除了“不会”、“不会”还是“不会”，那么，就不是对方不给你交往的机会，而是你堵死了对方通向你的门。越嫌麻烦，越懒得学，那么之后就越可能错过让你动心的人和事，错过新风景。就像著名主持人蔡康永曾经说过的，15岁时觉得游泳难而放弃学游泳，那么18岁时遇到自己喜欢的人约自己去游泳，就只能说“我不会”；18岁时觉得英文难而放弃学英文，那么28岁时出现一个很棒但需要会英文的工作，也只能说“我不会”。

想想看，一位初出茅庐的职场新人，既没有丰富的工作经验，又不能给别人提供足够的价值，那么，他凭借什么让别人关注自己，而又不让人觉得他哗众取宠呢？如果他会个小魔术，或是能用一张纸折出各种妙趣横生的小动物来，利用午休时间，给大家表演一下，那么，他就能够调动起大家的兴趣，与他人的话题也会越来越多，融入团队自然也不再是什么困难的事了。同理，公司聚餐前，如果你能提前查找一些关于菜品搭配方面的资料，在大家点餐前提出恰当的建议，或是对菜品的来源、营养价值做出一番颇有见地的品评，相信也会给大家留下深刻的印象。

与客户相处也是同理。如果你销售的是高端而又复杂的产品，客户肯定不会像买一瓶香水那样，只需要简单地判断过后就能做出决定。这时，你与客户之间打交道就放在了主体位置上。如何打动客户，也就成为成功的关键。而在这其中，死记硬背产品资料又能发挥多少作用呢？靠它们就足以打动人心吗？

有这样一位销售奇人，他对产品基础知识的掌握是同事中最差的，但他达到的成交率却让其他人望尘莫及。他的秘诀在哪里呢？并非他有多么

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能吹能侃，事实上，他并不具备这种反而容易让人感觉不踏实、不放心的能力。他的最大特点就是有趣，并且善于抓住时机。无论是古玩收藏、养生保健还是花鸟鱼虫，他都懂得不少。即使与腰缠万贯的大客户接触，他也从不怯场。

拜访客户时，他并不像其他同行那样提前准备好要说的内容，一见面就开门见山地推销产品，而是把资料带齐交给客户，然后随意聊天似的对客户说："都是知名企业的大产品，质量肯定有保障，各种手续和资料都在档案袋里，您可以随意查阅。我刚刚有个发现，就是您在大厅摆放了一个水族箱，从开运风水的角度来说……"

就这样，简简单单的几句话过后，客户就对他刮目相看了。而他也凭借自己的与众不同抢占了先机，赢得了主动权。

事实上，凭借这种看似"不务正业"的兴趣为自己的事业带来帮助的，绝不止他一人。世界排名第一的人际关系大师，麦凯信封公司董事长哈维·麦凯就曾在他的畅销书《与鲨共泳》中提到过类似事例。

哈维•麦凯对语言很感兴趣，并且曾经学习过五六种语言，中文就是其中一种。对于他所从事的信封行业来说，会不会中文完全是不相关的，但他仍满足于从学习中文中得到的乐趣。第二次世界大战后，他带领一个代表团去中国访问，并成为二战后第一个在中国用中文发表演讲的美国商人。当时，全世界都报道了这个重大事件。

就在那次中国之旅后，与哈维•麦凯接触过的一些美国商人开始与他做生意。虽然他们对中文一窍不通，对信封行业也一无所知，但他们似乎都抱有相同的想法：一个肯花那么大工夫学那么难的语言的人在其他领域应该也是行家，比如信封制造业。就这样，哈维•麦凯"单靠说中文就卖了不计其数的信封"。

没有人知道天上哪块云彩会下雨，所以你就别等着临时抱佛脚了，在平时就该丰富一下自己的业余生活，准备足够多的信息能够随时制造"愉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

快的话题”。培养一两个业余爱好，挖掘生活的趣味，你会发现，这能大大提高你在人群中的受欢迎度，也会为你的事业带来新惊喜。

让自己成为搜集信息的达人

当今世界是一个以大量资讯作为基础来开展工作的社会。办事前先掌握充分的信息已成为成事的必要条件。

之前我们已经说过，人际网的一个重要功能就是信息交流。一般来说，地位越高的人，对信息的渴望度越强烈，对商业圈中的人来说尤其如此，关于重要客户的信息总是多多益善。如果你能在平时密切关注与自己圈子相关的信息，并随时反馈给自己的圈中人，成为圈子里的“包打听”，那么你的人气必然会大幅提升。如果你传递的信息能够为整个圈子带来巨大利益，更会让圈子中的领军人物对你刮目相看，而你也势必受益匪浅。

那么，我们获取信息的渠道主要有哪些呢?

网络资讯

网络社会，任何信息都能“一网打尽”。经常关注网络新闻和各大论坛中的最新消息，能够让你不落人后。你要学会熟练地运用网络，有针对性地关注与本行业相关的群体，看看他们都在关注什么，也许他们的聊天内容中就存在着很好的商机。

过年前，马先生的一位做园林种植生意的朋友急需大量的金桂苗木，但当地的公司缺货，而工程又急等着用。马先生知道了，抱着试试看的心态在常去的几个QQ群里发了急需金桂的帖子，没想到还真遇到了救星。先是有人跟帖说自己的朋友那里有货，后来又有几个一直“潜水”的网友回复说，他们就是做园林栽培的。马先生的朋友与其中一个地域较近的网友取得联系后，不但就近拿货省了一大笔运费，还与对方建立了长期稳定的合作关系。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

书籍和报刊

这里指的不是茶余饭后用来消遣的读物，而是实用性很强的那种。查看网络文献虽然便捷，但容易让人缺乏耐心，看起来常常是囫囵吞枣，难以掌握其中的精髓。而纸质读物能够满足你随时随地做笔记、划重点的需求。所以，在善于利用网络资源的同时，也要让自己养成读书看报的习惯。每天早上，“股神”巴菲特的办公桌上就总是放着四份当天的报纸，保证了他能够了解到每天最新的情报和信息。

人际交流

如果你是研发游戏软件的工程师，你就要注意别人在玩些什么；如果你是编辑，你就要注意周围人在谈论什么书；如果你在网上销售小饰品，你就要看看大街上女孩们佩戴的都是什么……处处留心皆学问，要多与周围人交流，有价值的信息很可能就在其中。比起获取信息的前两种渠道，人际交往中搜集到的信息更加真实、时效性更强、成本也低得多。可以毫不夸张地说，你的人际关系有多广，信息就有多广。曾经有个职场金领这样介绍自己的成功经验，其他女同事喜欢在自己的小圈子里谈论衣服和化妆品，而她却更愿意聆听共事的男同事的谈话内容。每次她都能从中得到有价值的信息，为自己今后更好地工作带来很多启发。

必要时，你还要建立自己的信息网络，这样，当你想要哪一类资讯时，你就能够立刻找到可以提供这方面信息的人。至交好友、校友同窗、公司同事、同行对手等，都在你的信息网络内，要能够善加利用。这其中的人不外乎两种类型：一种总是保持缄默，而另一种则喜欢主动传播消息。对前者，你要想办法从他们的嘴里“套”出情报来，要旁敲侧击，不能开门见山。而对后者，无论他告诉你什么，哪怕对你来说没有多大价值，你也要表示很感兴趣，耐心听完，否则，他很可能以后就不会再告诉你什么东西了。

另外，对获取的信息进行甄别和筛选也是很重要的。信息的准确性与

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

及时性，对事情的成败有着特殊意义。那些有违规嫌疑的信息有可能惹来不必要的麻烦，尽量不要使用。另外，不要随便传播你取得的信息。只有信任你的人，才会告诉你内幕消息和独家机密，而且往往会叮嘱你要绝对保密。如果你把这些事情随意告诉给其他人，一旦被他发现，以后你就再也不能从他那里得到什么有价值的资讯了。

大胆迈出第一步

敢于走出舒适圈

在心理学中有一个术语，叫做“舒适圈”，指的是人们在不同场合中感觉到自在的程度。在自己熟悉的场所和人群中，人们会感觉非常安全；但在陌生环境下，则会有或强或弱的不安全感产生。这种心理导致人们对舒适圈形成了一种根深蒂固的依赖。人们倾向于在自己熟悉的环境中生活，与自己认识的人相处，做自己可以胜任的工作，一旦踏出这个界限，面对不熟悉的变化和挑战，就会感觉不习惯、不舒服，心情也会变得很糟糕。

这种因对舒适圈过分依赖而形成的消极思想在我们周围并不少见。“未知领域是危险的，不知道会发生什么，所以我还是待在自己熟悉的地方吧！”很多人抱有这种想法，安于现状，愿意待在老旧环境里，而不敢冒险去开拓新的圈子，但长此以往，后果是很可怕的。在舒适圈里，没有压力，没有紧迫感，人的心情完全放松，慢慢会变得松懈，缺乏上进心，对新生事物不感兴趣，潜能无法被激发出来。所以，想要成长和成熟，跳出舒适圈是必须突破的自我局限，对拓展人际关系来说同样如此。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

蕾伊莎20岁的时候，独自从法国到美国的一个小镇生活。她刚到那里的时候，人生地不熟，没有什么社交活动，认识的人也没几个。除了出门工作，她总是把自己关在家里，一个人上网、睡觉。这种情况持续了整整一年，直到有一次，她受邀参加房东的一个聚会，才有所改变。

因为受到邀请却不参加集体宴会是很失礼的，所以，蕾伊莎不得不装扮了一下然后准时参加。在聚会上，她认识了很多当地人，包括一位十分有名的西饼店老板。那位老板是一位胖胖的中年妇女，虽然她经营的西饼店不大，但在当地很有名气。自从和她相识后，每到休息日，蕾伊莎都会去她家里做客，并且把自己在欧洲了解到的一些甜品店的营销方式告诉了她。她因此邀请蕾伊莎做了西饼店的兼职助理，主要负责营销方面的事务。后来，蕾伊莎干脆辞掉了自己原来的工作，把家也搬到了西饼店的阁楼上，专心帮助她经营起了西饼店。

因为西饼店老板给了蕾伊莎充分展示自己的机会，而且蕾伊莎的经营方式确实行之有效，所以在短短的半年时间里，西饼店效益猛涨，还开起了分店。后来，蕾伊莎收购了这家西饼店，并且把名字改为了“甜心蕾伊莎”。

对未知有恐惧感是人的本性，但是成长本来就是不断突破恐惧的过程。只有像蕾伊莎一样跳出舒适圈，进入到更广阔的天地，才能有更好的发展，也才能收获更大意义上的成功。

如果你只在感到舒适的朋友圈中生存，那么你的信息就会因为没有新朋友的加入而越来越少，你在老朋友中间，也就逐渐失去了传播信息的功能。此时，你用来维护关系的方式就是旧日的感情和一成不变的行为习惯。但在这个信息就是生活的时代，你的朋友也不会愿意长年累月地重复单调无味的生活模式，他们也会寻求新的发展和突破。生活模式越来越单调的你会发现，自己的人际网在慢慢枯竭。所以，拓展人际关系，也要走出舒适圈，勇于突破自己，不停地给自己的圈子增加新鲜血液。

你要明白的是，走出舒适圈不是目的，扩展自己的舒适圈才是。为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

此，你可以试着从以下几点做起。

首先，要对自己充满信心。没有自信的人总是怕被拒绝，所以不愿意主动与人交往，更不用说拓展人际关系了。只有树立自信心，才能在交往中遇到新问题时不退缩并积极克服。

其次，要改掉不良习惯。舒适圈是由习惯构成的，要改掉自己思维模式和行为模式中沉积的不良习惯。试着接触新环境、新挑战，哪怕只是在回家时换个路线，也是一种突破。

最后，要有意识地培养自己的适应能力。适应能力强的人才能在身边环境发生改变时，积极适应环境的变化，顺利融入新环境中。平时，要有意识地在这方面加以培养。

早在2001年，美国的著名畅销书作家斯宾塞·约翰逊就在《谁动了我的奶酪》一书中提出了这样的观点：每个人都要给自己一点危机感。生活难免有变化，而变化就意味着危机。别把眼前的舒适看做享受，习惯了这种舒适，很容易让沉溺其中的人变得庸碌，最终一事无成。怕的不是难度，而是不敢突破。只要你敢于走出自己的舒适圈，那么等待你的，一定是可喜的收获。

主动与人交往

人这一生中有很多事情是自己无法选择的，比如自己的年龄、自己的父母、自己的家乡，但拥有什么样的人际网则不在此列。想要结交什么样的朋友，想要建立什么样的人际网，都是可以通过后天努力实现的。也许你的生活空间、工作空间很小，但只要肯主动，这些都不能成为你识人不多的理由。现实中，很多人虽然有自己的社交圈，但他们在其中承担的，只是被动响应者的角色，从不主动与人交往，自然也就谈不上有多少朋友。社会是人的社会，人的所有活动和成就都要从与他人的接触中产生。认识的朋友越多，人际关系越好，才越容易成功。所以，现实决定了人际网中的你必须主动！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

秦杰和田雨是新进入公司的两名工程师，公司交给他们各自一项任务，并要求在三个月内完成。

秦杰每天都把自己关在办公室里，认真研读技术文件，学习一些日后工作中可能会用到的软件程序。偶尔有同事因为忙碌请他暂时帮把手，他都拒绝了。在他眼中，自己最关键的任务就是让自己的技术能力提高再提高，一定要向领导和同事证明自己的能力。

田雨每天除了花四五个小时钻研业务外，把剩余的时间都用在与同事交流上，经常时不时地帮大家一些小忙，而他自己也从前辈那里获得了很多宝贵经验。

一次，公司要求办公室的所有电脑统一安装一款新的软件。大家都嫌太耽误时间，不愿意安装。而田雨懂得如何安装，他自愿为公司的所有机器安装这个软件。为了不影响正常工作，他每天早出晚归，干了十几天才完工。包括秦杰在内的一些同事把田雨看成傻瓜。实际上，田雨不仅在实践中提高了自己的技术能力，还在无形中让自己与同事的关系大大前进了一步。

三个月后，秦杰和田雨都完成了当初安排的任务。从技术上讲，他们的项目完成得都不错，秦杰还稍显优势。但主管却认为田雨的表现更出色，并且在会上表扬了他。这让秦杰很郁闷，他问主管为什么受到称赞的不是自己，主管回答说："因为比起你来，田雨更有主动性，乐于帮助他人，也勇于承担自己工作以外的责任，为同事和集体付出了更多的努力。"主管的话让秦杰无言以对。

在我们身边，像秦杰一样的人一定不止一个。朋友聚会上，大家聚在一起玩玩闹闹，总会有一两个人在边上一声不吭地只是吃东西。这样的人实在是白白浪费了扩大自己交际范围的好机会。没有人能完全与世隔绝，人际关系再匮乏的人，也要和人打交道，也会有亲戚、同学、同事和熟人。遗憾的是，有意识地选择和结交朋友，积极建立自己的信誉，主动经营人际关系网的人，总是寥寥无几。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果你不知该如何开始，那么不妨从身边小事做起。比如，你总是要吃饭的，午饭时，你可以加入到你的同事中，大家一起吃吃饭，聊聊天。这样日常的联络会让他们渐渐了解你，感觉到你的真诚。晚饭的时间相对较长，不妨邀请生意上的伙伴一起聚聚，交情就是在你来我往的相处中慢慢培养起来的。

相逢即是有缘，能够主动与人交往的人总是很珍惜每一次和人相处的机会。有时，只是短暂的相逢，也会带来意想不到的惊喜。

一个年轻人去一家大公司面试，因为资历尚浅，他对得到这份工作很没有把握。但在面试的时候，那家公司的老板居然主动跟他打招呼："是你啊，我见过你。"这位年轻人也马上微笑应对。事实上，他对这位老板没有什么印象，不记得什么时候见过。也许是一次公益活动，也许是一次外出旅行，也许是一次朋友聚会，但他知道，曾经短暂的相处给这位老板留下了很好的印象。就这样，凭借过去短时间内的主动，年轻人得到了一份很不错的工作。

主动交往对人缘和成功的作用毋庸置疑。对试图改变、争取主动的你来说，最初可能不那么容易，它可能需要你在一个不喜欢的场合痛苦地待上一个小时，但最初的盲目过后，你能从诸多社交活动中学到哪些活动需要参加，哪些活动可以跳过。最终，你会找到一些你喜爱的人和活动。另外，不要在这上面花上太多时间，如果你把自己累坏了，很可能就再也不想去拓展人际关系了。可以给自己制定一个上限，一个月参加一两个活动即可。要知道，与少一点的圈子保持长期的关系比加入很多圈子却只能保持短暂关系好得多。

主动与人结交，不管结果如何，主动出击就意味着成功了一半，而选择放弃，则连一点儿成功的希望都没有。俗话说："在家靠父母，出门靠朋友。"每个人活在世界上，都离不开社会，离不开朋友，我们身处其中，就要懂得其中的生存发展之道。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做一个自我推销的高手

拓展人际关系，除了要主动结识很多人以外，更要让很多人认识你，尤其是让那些能在事业上给你帮助的贵人认识你。这就要求你必须推销自己，将自己展现在别人面前。只有这样，你的优点、你的能力、你的价值才能为人所知，才能让伯乐从茫茫人海中发现你。巧妙地自我推销并不是把自己物化，而是一种积极的争取，是加快目标实现的推进剂。经营人际关系，一定要有自我推销的能力。

公司举办的新年联欢会上，老板突然心血来潮，想展示一下自己的音乐天赋，就上台高歌了一曲，但是觉得还不尽兴，又邀请台下的员工和自己对唱一首。一时间，员工们全部推来让去，没一个人敢上台，眼看就要冷场。

这时，突然有个年轻人喊道："我来！"说着，就接过话筒大步上了台。大家一看，原来是刚来公司不久的业务助理齐强。老板可是学过美声的，敢与老板对唱，那功力肯定不一般，大家都这么猜测。

齐强一开口，果然震惊四座，不过不是因为唱得太好，而是实在让人不敢恭维。他不仅天生一副"破锣嗓"，调也跑得"九曲十八弯"。同事们笑得前仰后合，齐强却仍然面不改色，唱得还很投入。

联欢会结束后，不少员工都笑话齐强不知天高地厚，丢人丢到家了。齐强却笑呵呵地回答："我觉得自己唱得挺好的。"

联欢会后没多久，老板就把齐强调到了自己身边。后来，又升任他为助理。

事实上，齐强的做法既替老板解了围，又展示了自己的大方和自信，而且用对唱的非工作方式与老板进行了交流，加深了老板对自己的印象。其他员工肯定也知道这是接近老板的好机会，但为什么没有上台呢？他们怕自己唱得不好出丑、怕别的同事说自己别有用心，总之，顾虑得太多。而初出茅庐的齐强则充分利用了自己年轻无畏的优势，大胆展示自己。一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

次表现得不好又怕什么，以后有的是机会。

具体来说，想做一个自我推销的高手，可以从哪些方面进行努力呢？

首先，要包装自己。当今社会，处处都讲究包装，人也不能免俗。外在包装对一个人的形象塑造非常重要，即使相貌平平，也可通过发型、服装等的包装，以气质、品位取胜。无论男女，都不能忽视形象的塑造，不拘小节用在这里绝不是褒义，要从细节上对自己精心雕琢，充分挖掘、利用自己的优势。

其次，要扬长避短。没有人是完美无缺的，为什么有的人看起来超尘拔俗、近乎完美，而有的人却让人望而生厌呢？他们的区别就在于前者在人前总能做到将自己的优点发挥到极致，而后者却肆意将自己的缺点暴露人前。一个自我推销的高手，应该善于隐藏自己的缺点，将自己的优点尽可能多地展现出来。

最后，要自然而不做作。善于自我推销的人从不会让人感觉做作，他会用自然得体的方式来展示自己。如果你用炫耀的口气把自己的功劳大谈特谈，只会损害你在他人心中的形象。汇报工作时，不妨用这样的方式开始：“我做了……但不知道做得怎么样。您在这方面经验丰富，还请您多多指点。”这样，看起来你是在听取领导的意见，但实际上你已经表现了自己，而且还体现了谦虚的品质。

正像前文说过的，千里马也要自己找伯乐。当今世界人才太多，如果每匹千里马都一味地等待伯乐找上门来，那么只有两种可能：一是伯乐被累死，二是千里马老死马厩。按照逻辑推断，第二种可能性更大，事实也恰恰如此。所以，想要成功，就一定要主动推销自己，这样才能让伯乐在人才库中一眼看到你！

用“电梯时间”决胜负

都市里高楼林立，搭乘电梯已经成为职场人士的家常便饭。在那个两三平方米的空间里，每天上班下班来回不过几十秒的时间。在这么短的时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

间里，能发生什么事？2009年，一家期货公司的新员工小张就因为不认识公司董事长，在电梯里没有打招呼被开除了。

办公楼的电梯里，有人谨言慎行，有人肆意闲谈，有人竖起耳朵打探小道消息，也有人争分夺秒忙公关……在这个狭小的公共空间里，我们可以看到职场人士的百态，但稍显极端的，无外乎以下两种。

类型一：电梯恐惧症患者

小武是一家公司技术部的员工，对他而言，坐电梯是个巨大的心理障碍。事实上，他并不是得了幽闭恐惧症之类的焦虑症，让他忧虑的，是不知道该如何与电梯里的同事打交道。因为他到公司时间不长，所以很多部门的人他连脸都认不清，更别提叫出名字了。每次在电梯里有同事跟他打招呼，他只能尴尬地用“嗯”、“好”、“是的”、“上班啊”几个字来回应。有时候，为了减少这种情况发生，他宁可早出门半小时上班，或者推迟半小时下班，以免碰到同事。更曾经有过为了躲避在电梯口与访客寒暄的领导，而步行爬上二十几层楼上班的经历。但有时候，偏偏怕什么遇到什么。

有一次，小武加完班准备回家，前脚刚迈进电梯，后脚公司副总就跟了进来。副总一边打着电话，一边不时地看一下手中的文件。看着副总忙碌的样子，小武心里稍稍安定下来，“还好，连招呼都不用打了”。电梯终于到了一层，门一开，小武就飞也似的抢在副总前面夺门而出。随后出来的副总却因为专注在文件上，被飞快合上的电梯门狠狠夹了一下脑袋。更惨的是，这一幕被等在一楼的几个部门负责人看在眼里，他们忍住幸灾乐祸的笑，训斥小武不知道帮副总按住电梯门让副总先走，说他连这点基本礼仪都不懂。小武的顶头上司也挂不住脸，瞪了他一眼。小武自己也很委屈，从小到大，真没人教过他这个啊。

过了两周，小武在电梯里和分管技术部的王总在电梯里遇见了。想到上次的尴尬，小武下定决心，这次要一雪前耻。他鼓起勇气，向王总主

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

动汇报起这次设备采购的情况来。他在那边滔滔不绝，王总却始终一言不发。等他说到采购的具体单价和数量时，王总的脸色变得特别难看，用凌厉的眼神暗示他闭嘴。走出电梯门，王总无奈地教训小武："公司的采购涉及财务问题，是能随便说的吗？你看看电梯里的人，左右都站着同行。你难道不知道这栋楼里我们有多少竞争对手吗？"王总的话让小武倒吸一口凉气。

接连两次闯祸，让小武感觉自己的"电梯恐惧症"越发严重了。每次看到电梯门，他都觉得压力好大。

在电梯里遇到老板或上司是很多人在乘电梯时最怕的，怕给领导留下一个处理人际关系不成熟、欠稳重的印象，更怕因此而影响到日后的人际关系和工作。可有些人偏偏越紧张就越容易在领导面前"出丑"，甚至形成恶性循环，严重的可能会发展成"电梯恐惧症"。事实上，虽然在公司中擅长处理人际关系很重要，但领导更为关注的还是工作表现。像小武这样的职员日后完全有机会用业绩来证明自己，人际关系上也可以通过努力成熟起来，修正领导和同事对自己的印象，大可不必一直萎靡下去，一见电梯就恐惧。只有放下包袱，在电梯里遇见领导时才能自然起来。

类型二：抓住电梯时间晋升的能人

肖先生是上海一家外资金融咨询公司的高管，年纪轻轻，大有作为。曾经有人问他为什么能在短短的几年里取得如此令人艳羡的职场成绩，他向大家分享了自己的一段经历。

过去，肖先生是个内向腼腆的人，后来，他去某高校读了MBA，深受影响，性格上有了很大变化。毕业后，他应聘到公司的香港总部。上班没多久，他就发现公司有一个不成文的规矩，每次英籍总裁乘坐电梯时，同事都自觉避让，不去打扰。这让他想起读MBA时老师说过的一句话，"在一个形成潜规则的公司里，要想有所作为，不妨忘掉这些规矩。""人才济济的公司里，如果按部就班地从职员做起，恐怕头发都熬

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

白了，总裁也听不到我的声音”，肖先生这样告诉自己。怎么做才能让总裁对自己留有印象呢？他决定抓住短短的电梯时间。

肖先生详细了解了英籍总裁的奋斗历程和人际风格，精心设计了几句简单而有分量的开场白，并且测算出总裁搭乘电梯到办公室一共只有28秒的时间。

一次，当英籍总裁再次单独进电梯的时候，肖先生瞅准机会跟了进去。做完自我介绍后，他迅速表达了一些自己对公司现状的看法，一番称赞过后，还故意留了个尾巴没有说完。这时，他已经紧张到后背汗湿一片。一直没开口的总裁即将走出电梯口时，突然回头对他说：“我明天下午有一点时间，你到我办公室一下，我想再听你谈谈对公司的不同看法。”

那个下午，总裁给了肖先生宝贵的20分钟，让他单独汇报工作。他精心准备了一番，表现得很不错，这让总裁又给了他一次旁听董事会会议的机会。会议结束后，公司高层对他这个新人都有些刮目相看，他的晋升之门也就此打开了。

肖先生的经历让我们不能不联想到麦肯锡的“30秒电梯理论”。麦肯锡曾为一家重要的大客户做咨询。咨询结束后，麦肯锡的项目负责人在电梯里遇到了对方的董事长。董事长向这位负责人询问了项目相关的一些具体情况，因为没有准备，又因为只有短短的几十秒时间，这位负责人不知该从哪说起，也没能表达清楚，这导致麦肯锡公司失去了一位重要客户。从此，麦肯锡要求员工能够在最短时间内将事情表达清楚，直奔主题和结果。并且，麦肯锡认为，一般情况下人们最多记得住一二三点，很难记得住四五六点，所以凡事要归纳在三点以内。这就是在商界广为流传的“30秒电梯理论”，或称“电梯演讲”。

事实上，直到现在，在外企越级还是比较忌讳的。但当你有了好想法、好建议却无法敲开领导办公室大门的时候，或许与他同乘电梯可以帮你创造一次机会。类似的方法有很多，未必一定要在电梯里，否则，办公

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

区是平房又该怎么办呢？最关键的是，要有“30秒电梯理论”中的意识，能够在最短时间内找到对方的兴奋点，调动起对方的兴趣，变被动为主动，让对方主动找你。下面介绍一些职场电梯攻略。

不管在电梯中遇到的是高层领导还是普通同事，礼貌和尊重都是最基本的应对规则。不卑不亢，大方得体，保持微笑，基本就能做到不过不失。若想有更进一步的表现，就必须做好电梯之外的功课。首先是认人，尤其是公司里的关键人物，要做到见到就能对应出名字、部门和职务，务必不出错；其次需要准备一些家长里短的开放式话题，比如天气、路况等，尽量保证不管遇到什么人，在电梯中都有话可说。此外，了解和遵守电梯礼仪也非常重要，比如等待正快速赶来的人，主动帮助不便按楼层的人，出电梯时礼让女士和上级等。

再为大家提供一些具体建议以供参考。

（1）遇到领导，重视但不过分关注

搭乘电梯时遇到领导是在所难免的，如果因为怕尴尬而装作看手机和文件，或是找理由改搭下班电梯，都是不礼貌的。在电梯中遇到领导，完全没有必要过分在意。简单地问候两句，谈谈天气变化，或是面带微笑地不说话，只要不失礼就可以。

事实上，领导并不会因为你沉默就对你印象不好，就像我们不会刻意去记住半个月前的晚餐是什么一样，领导也不会刻意记住哪天在电梯里遇见你，而你又没有说话。

如果与领导不是很熟悉，那么表示热情要适度，礼貌地称呼一下即可，一般不要随意开口，由对方来打破沉默或是发起话题比较好，否则有可能会打断他的思考，尤其不要问寒问暖地说个没完。如果没有特别紧急的事情，应尽量避免在电梯里和领导谈论工作。如果领导在电梯里跟你聊起家常，你有问有答就可以，并对领导的关心表示感谢。如果领导没有任何表示，你也不要太往心里去，很多情况下，他可能在想自己的事情，或者因为跟你不太熟，也不知道该跟你说些什么。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（2）遇到同事，避免谈论公司避讳的事

据某招聘网站调查显示，35%的职场人士曾经遇到过在议论公司事情时，被领导或其他同事撞见的尴尬。在电梯里和同事聊天，可以就一些无伤大雅的事情进行交流，借此拉近关系，但应该尽量避免谈论公司较为避讳的事情，尤其是涉及商业机密的内容。如果对方提及，你也要注意自己的谈话方式以及自身的态度，哪怕对方是很要好的同事也不例外。同时，同乘电梯还是一个化解同事误会的机会，很有可能通过解释让彼此的关系更进一步。

（3）遇到他人，电梯里也可收获新朋友

电梯里不期而遇也是一种缘分。即使你不愿意在电梯里与陌生人搭讪，但保持基本的微笑和礼貌还是应该的。如果电梯不拥挤，双方都不急，大家又经常偶遇，那么不妨主动和对方交换名片。这还有可能成为认识新朋友的契机。

总之，职场电梯是困扰、是挑战，但更是机会。把握得好，它就是一个很自然的接触领导并且让领导记住自己的机会，同时还能让你在电梯里收获新朋友，营造良好的职场人际关系。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



Part 3

身边的人际资源是第一桶金

提到人际网，我们有时候容易陷入一种误区，认为只有结识那些高不可攀的成功人士才是对我们有价值、有帮助的。而事实是，对很多人来说，这样的贵人有可能终其一生都遇不到。

其实，积累人际资源何必费尽心力舍近求远？人际网中的成员可以是我们的亲朋好友、左邻右舍、上司同事……家庭中的温情、生活中的交际、职场中的友善、事业上的沟通，都是我们积累人际资源可以走的捷径。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



不能错过的基础人际资源

父母是你最可信赖的依靠

人生路上，父母是子女的第一任老师，是子女最可信赖的依靠，也是子女前行最持久的动力。无产阶级伟大导师马克思曾经说过："家庭关系起初是唯一的社会关系。"父母子女间的血缘关系是与生俱来的，由此而形成的家庭关系也是每个人的社会关系中最亲密的。在积累人际资源的过程中，父母是我们扩展人际关系最天然也是最牢固的纽带。

世界上没有任何一个人是完全依靠自己的能力取得成功的。一些励志书中将成功人士的个人才能过分夸大，却对将他们送上成功宝座的关键人物闭口不谈，或是一笔带过。让我们先来看看微软帝国的创始人比尔·盖茨最初是怎样走向成功的。

比尔·盖茨创立微软后迎来的第一个机会是与IBM公司的合作，而这一合作的成功，离不开比尔·盖茨的母亲——玛丽·盖茨。

玛丽·盖茨是华盛顿大学的董事，也是美国联合慈善总会的志愿者。她通过自己的努力，成为该协会第一名女性领导人。在协会董事会，玛丽结识了时任IBM公司总裁的约翰·欧宝。通过她的介绍，约翰·欧宝知道了微软的存在。

当时，微软正试图把MS-DOS这个操作系统推销给IBM，希望IBM的电脑出厂时能随机附带这个工作平台。微软那时所要面对的，还有一个强有力的竞争对手——数字研究公司。正是这家公司开发出了世界上第一个被广泛应用的微机操作系统CP/M。当约翰·欧宝评审微软的提案时，熟悉的名字让他立刻说出："这是玛丽·盖茨的儿子！"IBM公司的员工曾说，是玛丽·盖茨扮演了儿子推荐人的角色，让他赢得了IBM的好感。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最终，微软站在了IBM这个蓝色巨人的肩膀上，MS-DOS被IBM公司采用。而比尔·盖茨的专业性也给IBM公司的高层们留下了深刻印象。之后，比尔·盖茨聪明地拒绝了IBM公司提出的购买MS-DOS专利的要求。MS-DOS被许多计算机制造商用做产品的操作系统，这让微软身价倍增。

热情的心、聪明的头脑、超凡的个人魅力，这些比尔·盖茨的优点，几乎人人都知道。但这些优点并不足以让他在20岁的时候，与当时世界第一强的计算机公司IBM，签下一份能够让他立于不败之地的商业合同。他的母亲利用自己的人际关系，为促成这样一单生意起到了重要作用。如果没有这份合同，比尔·盖茨和微软所走的道路很可能不会这样顺利。这一单生意不仅为他和公司带来了巨大的经济收益，也让他结识了更多的计算机界高层人士，为他的人际资源注入了最重要的一部分。

如果你认真阅读了比尔·盖茨的相关传记，你还会发现，比尔·盖茨的父亲，一贯低调的老盖茨，在退休前是一家全美百强律师事务所的合伙人。老盖茨的律师事务所给微软提供了法律支持，他还请来西雅图的商业人士供职于微软的董事会，他也常根据自己的经验给儿子提些有益的建议。老盖茨夫妇还通过朋友，把沃伦·巴菲特介绍给儿子认识。

让我们再来了解另外一位风云人物，比尔·盖茨的朋友——“股神”沃伦·巴菲特。巴菲特的爷爷欧内斯特·巴菲特既是一个经营杂货店的商人，也曾经担任奥马哈扶轮俱乐部的主席，是响当当的地方名流。巴菲特的父亲霍华德·巴菲特，既是一名出色的股票经纪人，还曾任美国国会议员，拥有雄厚的政界人际资源。一些人在读巴菲特传记时，将注意力放在他小时候在街上卖饮料瓶盖、送报纸赚些零用钱上。而巴菲特当年花在这上面的精力，仅仅是很小的一部分。8岁时，他就已经在父亲的带领下参观了美国证券交易所，而负责接待他们的人正是高盛公司的董事。后来，巴菲特之所以成为金融市场的交易对象争相结识的目标，也与他自小就有着巨大的人际优势有着莫大的关系。

比尔·盖茨和沃伦·巴菲特这样两位伟大人物，最初正是从父母那里得

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到了巨大的人际支持。生活中，我们也有随父母外出聚会或参加应酬的时候，你是否利用机会，给对方留下了深刻且良好的印象呢？有时候，就是凭借着父母搭建的桥梁，让你能够顺利地结识到对你有帮助的人。值得一提的是，身为子女，一定要懂得父母亲情的可贵，加倍珍惜和感恩，千万不能无限透支父母的深情。

成功者背后必有一个伟大的爱人

每个人事业的发展与进步，都离不开爱人的默默付出。亲密爱人提供给我们的精神动力和物质支持，是我们永远可以依靠的大后方。正像一句广为流传的爱情箴言说的那样：“每一个成功男人的背后，都有一个伟大的女人。”当然，这句话反过来说也照样成立。试想，如果一个人将时间和精力都用在处理“前方打仗，后院起火”的艰难局面上，不但家庭幸福落了空，事业上也难以取得发展。可见，一个贤德的爱人，在我们的生命中是多么重要！

婚姻中，夫妻双方除了追求生活的温馨甜蜜，还要做对方的好帮手、好谋士，在事业上相互扶持、共同进步。那么，单就帮助爱人提升交际能力、扩展人际关系这一点上，夫妻双方可以为彼此带来哪些帮助呢？让我们以妻子一方为例了解一下。

生活中，有些妻子将主要精力放在衣着打扮上，相互间攀比谁的爱人更有本事，还有些妻子常常抱怨丈夫把精力浪费在各种应酬上，忽略了自己。这些或是一味享受或是一味抱怨的行为不是一个出色的伴侣应该做的。无论丈夫现在的职业和社会地位怎样，学习如何结交朋友并与其和睦相处，都是他在得到重要职位以前需要做好的必要准备。聪明的妻子要对丈夫充满信心，并帮助他做好这些准备，等待机会的来临。

帮助丈夫提升交际能力

有些丈夫因性格或是工作原因没有时间和办法建立起和谐丰富的人际

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

关系，这时妻子善解人意的帮助就显得尤为重要，聪明的妻子能够在丈夫与他人之间搭建起有效的沟通桥梁。在自己家里举办聚会就是一个展现丈夫才华，吸引他人注意的好方法。一位妻子在日记里这样写道：

老公有个缺点，就是很少主动认识新朋友。不得不参加一些聚会的时候，他总是看起来有些冷漠，而且一点都不开心。但事实上，他是个很热心的人。

我当然希望大家都能喜欢和重视他，但我不能提醒他注意这种情况，因为那只会让他难过，甚至排斥类似的活动。所以我想出了一个办法，想在他不知情的情况下帮助他。

从那以后，不管我们去哪里，哪怕是在回老家的火车上，我总是想办法找到喜爱摄影的人，并把他介绍给老公。老公痴迷摄影，谈论共同的爱好，很容易让他们聊得忘了自己。当他们接着聊到其他话题时，进行起来也就容易得多了。有时候，我还会给他一些提示，让他对即将结识的新朋友有个初步认识，给他们提供一些谈话线索。

因为我的这些小努力，现在，老公很喜欢参加一些社交活动，也乐于结识一些新朋友。当人们对我说我老公有多好、多出色的时候，我很开心，也为他骄傲。

有些男士虽然很有才华，业务能力也很出色，但在社交场合就变得哑口无言。故事中的丈夫就是这样，但这位妻子做到了很自然地引领自己的丈夫参加聊天，并且使丈夫毫无困难地接着说下去，让他的交际能力在不知不觉中得到了提升。

如果丈夫在待人接物方面有些笨拙，妻子要帮助他学习如何与人相处；如果丈夫在人际交往中已经相当机警圆滑了，妻子要提醒他，以免别人觉得他太老于世故。与此同时，妻子也不要把交往局限在一个小圈子里，而应培养自己与人亲切相处的交际能力，多参加社交活动以便扩大自己的交友范围。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

帮助丈夫赢得他人的好感

有些男士的个性并不受欢迎，妻子的努力能够对他有所帮助吗？事实证明这是可以的。

布朗先生性格傲慢，喜好争辩而又缺乏耐心，这种性格导致他在社交上并不受欢迎。很多时候，大家之所以能够忍受他，完全是因为他的妻子风度够好。对此，布朗太太没有任其发展下去。因为布朗先生是个孤儿，小时候在各个亲戚家辗转借住，一直没有得到他人的关爱，所以养成了现在的性格。一次，布朗太太在“无意”中把丈夫不幸的童年透露给一个守不住秘密的太太以后，这个朋友圈的很多人都知道了这段往事。从那以后，大家开始理解布朗先生的行为了，对他的态度也从厌恶变成了同情。虽然布朗太太没有办法让布朗先生变得受人喜爱，但她至少已经替他的缺点争取到了一点同情。

布朗太太能帮助丈夫在社交场上从“被厌恶”转变为“被同情”，实在很难得。生活中，妻子的帮助往往能使丈夫看起来更和蔼，也更受欢迎。“如果你看到他妻子注视他时深情的眼神，你就知道他的本性绝对不会太坏。”就是这句话将许多知名人士从社交危机中解救出来。

总之，一个成功的伴侣，不仅要会关心爱人，体贴爱人，同样要能够给予爱人事业上的支持和帮助，这会大大提升夫妻双方的亲密程度。当爱人在事业上遇到困难的时候，作为伴侣，不要只做“旁观者”，做爱人背后的“隐形”谋士，出谋划策，既对爱人有利，也对爱情有益。

亲戚是个人发展的坚实后盾

血缘关系自我们出生就存在，比其他的关系更为纯粹和牢固。亲戚不同于我们人际网络中的其他人，是我们先天就拥有的人际资源。血浓于水，绝不是说说而已。在中国这样一个重视亲缘的国度，亲人之间谁遇到了困难，相互之间帮扶一把是再自然不过的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

高考落榜后，姜明从农村老家来到省会，在一家国企做勤杂工。几个月后，姜明从家里打来的电话中得知，自己一个远房叔叔的侄女的爱人，正是这家公司的人事科科长。父亲告诉姜明，一个人出门在外不容易，有了亲戚就要多走动。周末，姜明就按着父亲的吩咐，带着礼物登门拜访。

科长一家人对这样一个突如其来的亲戚一点兴趣都没有，但是见姜明这个小伙子言谈举止还算有礼貌，就收下了礼物，随便应付了几句。后来，姜明周末有时间的时候，经常会去科长家坐坐。有时候，遇到科长家台灯坏了、水龙头漏水等一些小事情，姜明就顺便帮忙修一下。见识了姜明的手艺之后，科长家有些小事情总是放心地交给姜明来帮忙。

第二年，姜明所在的公司准备再招收十名驻外销售人员。科长得知消息，及时通知了姜明，并托人对他进行了相关培训。经过一段时间的突击训练，姜明逐渐掌握了一些销售技巧，也有惊无险地进了公司销售部。

原本没有任何计划和目标，只是单纯地想来大城市闯一闯的姜明，就这样结束了他做勤杂工的日子。后来，经过努力，他还被任命为公司在外地的业务经理。

如今，由于社会流动性的增强，很多人的亲戚分布各地，甚至出现了见面不相识的现象。但无论近亲还是远亲，只要是亲人，就有情意在。姜明就是将远亲变近亲，为自己开辟了一条人际道路，也完成了人生中的一次飞跃。

具体来说，维护好亲戚关系需要注意以下两个方面。

亲戚情分是“走”出来的

所谓亲戚，“不走不亲，常走常亲”。千万不要倚仗着一份血缘、亲情关系，就认为亲戚之间没有必要像其他关系那样客套、讲礼。事实上，亲情的维护与保持就在于彼此之间的相互帮助与知恩图报上。只有经常礼尚往来，才能深化感情，密切彼此之间的关系。经常到亲戚家走动走动，聊聊家常、帮帮小忙，或是邀请亲戚到自己家做客，热情款待，都是非常

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有益的。

亲兄弟明算账

如果我们留意一些家族企业的兴衰史，就会发现不少都是“成也兄弟败也兄弟”。最初的时候，亲戚间不分彼此地辛苦创业，可转瞬之间，就由于剪不断、理还乱的亲情关系，导致管理混乱，甚至企业经营不下去。事实上，兄弟也好，姐妹也罢，有些事可以不分彼此，但涉及经济利益的问题，绝对马虎不得。这是亲人之间得以和睦相处的前提，与势利与否并无关系。

中秋节的家宴上，夏家三兄妹聚到一起，聊起各自的工作，都有些不够满意。最终，他们决定，干脆合伙开公司，自己当老板。很快，经营项目就选好了。三人心想，都是亲兄妹，还分什么你我，大家有钱的出钱，有力的出力。公司很快就注册下来了，可谁也没好意思提出要对出资人的义务和权利以及公司的经营和分配等规则做出明确规定。

一年半后，由于管理不善，公司血本无归，不得不宣布倒闭。面对公司剩余的一点固定资产，兄妹三人各有意见：老大认为自己人际关系广，出力最多，所以公司剩余财产应该归他；老二说，自己当初出资最多，现在损失最大，所以理应多分一点以做赔偿；老三则反复强调自己既搞技术又抓管理，多劳多得，也应该多分一点。兄妹三人相持不下，都认为自己吃亏上当，互不相让，甚至大有反目成仇的意思。最后，三人竟闹到法庭，打起了官司。一场官司下来，大家才发现，打官司花费的时间、精力比当初办公司时还多。

先讲规矩后做事，把丑话说在前头，就可以避免夏家三兄妹这样的结果，不会留下一堆算不清的糊涂账。亲兄弟也要明算账，亲戚之间关系到彼此利益的契约行为，必须先讲明条件，落实到纸面上，然后大家签字方可。这种做法看上去似乎淡化了亲情，但恰恰相反，这样做正是为了避免破坏亲情，是对亲情的尊重。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

需要注意的是，亲戚之间也有彼此之间关系远近之分，密切程度上也有所差别。所以，求亲戚办事，要把握适当的分寸，更不要居高临下或是强人所难。

另外，随着独生子女的增加，他们直系亲属的关系网也在一定程度上缩小了。这就体现出了姻亲关系的重要性。姻亲的父母、兄弟姐妹和其他亲戚也是自己人际网的一部分，是除了血缘关系之外最牢靠的关系，关键时刻也可以互相借力。

珍惜与你肝胆相照的朋友

对每个人来说，交朋友的过程都好比大浪淘沙，从最初的做加法，到后来的做减法，最终留下的，才是值得一辈子相交的朋友。正像歌里唱的：“千里难寻是朋友，朋友多了路好走。”的确，能够肝胆相照的朋友都是千里难寻的。他们给我们以温暖、支持和力量，让我们的人生路上充满了美好和欢笑。古人说“得一知己，死可无恨。”一个人能有几个患难之交，真是一生莫大的幸事，千万要倍加珍惜。

那么，在我们交友的过程中，又有哪些需要注意的地方呢？

交友是一个渐进的过程

在结交朋友的过程中，如果觉得对方是个很值得交往的人，一方常常会采取一些积极主动的行动，想要尽快与对方熟识起来。有些“快热型”的人感受到这种热情，会给予热情的回应。但更多时候，过于猛烈的交友攻势会给人带来一种压迫感。如果对方还没有准备好，你就显得操之过急，很容易让对方觉得你居心不良，或是认为你太幼稚，甚至有些荒唐。也许最初他们可能会痛苦地应付你一两次，但到了第三次、第四次，他们就会拒绝和你碰面了。这种对陌生人的防范心理，是人们很自然的一种自我保护反应。

交友也需随缘。如果对方很愿意与你深交，你通过自己适当的努力

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

表明诚意就够了；如果对方本来就不打算交你这个朋友，那再多的努力也是无用功。所以，交友既要积极主动、用真诚打动对方，也要注意循序渐进，把握好一个度，这样才能达到预期效果，而不致弄巧成拙。

青年时期的朋友要珍惜

在青年时期、一无所有的情况下结交的朋友之间，维系友情的是纯粹的友谊，没有利益关系，也不掺杂功利。这样的朋友对你来说，往往比取得一定成就之后结交的朋友更加真诚，值得一生珍惜。

杜鸣和秦瑞是从小一起长大的好朋友、好邻居。小时候，秦瑞长得比较瘦弱，总是被别的孩子欺负。每次杜鸣看到了，都会站出来保护他。有很多次，杜鸣都被那些孩子打得鼻青脸肿，还要挨家长和老师的批评，但他从来不辩解自己是为秦瑞打抱不平才和别人打架的。

高考后，成绩一直很优秀的秦瑞考上了外地的一所名牌大学。而杜鸣因为成绩不够理想，留在家乡的一家工厂做工人。虽然两个人见面的机会少了很多，但每次秦瑞放假回到家，都会和杜鸣聚上一聚。

大学毕业后，秦瑞去了一家很有名的外企，因为工作很忙，和杜鸣的联系也少了很多。而杜鸣因为觉得自己和秦瑞的差距越来越大，心里有些自卑，也不愿意主动联系秦瑞了。

又过了两年，杜鸣因为所在的工厂效益不好而下岗。因为家里经济条件本来就不是很好，杜鸣的下岗让全家的日子过得更加艰难了。秦瑞给家里打电话的时候，知道了杜鸣的情况，他主动联系了杜鸣，两个人聊了很久。秦瑞建议杜鸣做服装生意，并且告诉他，自己所在的城市服装价格非常便宜，是很好的进货渠道。杜鸣听了很动心，但因为缺乏启动资金，表现得很为难。因为年薪很高，秦瑞这几年也小有积蓄，他爽快地告诉杜鸣，差多少他来补上。但杜鸣坚决不同意，怕赔钱了还不了。为了让杜鸣安心，秦瑞笑着对他说：“那就算我入股，有风险咱俩一起担。”就这样，在秦瑞的帮助下，杜鸣的服装生意做得风生水起。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

用单纯的心去结交朋友，这样形成的人际关系更真实可信，也更结实牢固。杜鸣和秦瑞在年少时结下的友谊就是这样。

朋友交得越早，越排除了利害关系。通常来说，我们在二十岁时建立的人际关系网，与在三四十岁建立的人际关系网，存在着很大差异。十几二十岁的年轻人，不太会计较名利得失，与人交往更加真诚，大多数“铁哥们”都是这时结交的。而到了三四十岁，已经在社会上摸爬滚打了十几年，对名利更加在意，在人际交往中也容易变得斤斤计较。所以说，越是青年时代结交的朋友，越是自己的珍贵财富。

不妨结交几个异性朋友

有些人视男女之间的交往为洪水猛兽，与异性交往让他们觉得很不自在，或是对异性有种“拒绝意识”，明明自己没有任何歪心眼，也还是觉得瓜田李下，避嫌为好。而事实上，人们交往的圈子随着社会的发展也在逐渐扩大，异性间的交往是在所难免的。通常来说，女性柔和细腻，思考事情心思缜密，但做起事来又很可能因为过于谨小慎微而放不开手脚；男性粗犷豪放，遇事敢想敢干、勇往直前，但常常会略显毛糙。这种由于性别不同带来的性格互补，有时候会让异性朋友给自己带来的启迪和帮助大于同性朋友。

需要注意的是，与异性朋友交往，要心底坦荡，聚在一起谈天说地也要在适合交往的氛围内进行，在公共场所相聚可以避免产生不必要的误会。同时，做朋友也要注意男女有别，切不可酒后失态、情绪失控，做出会让彼此尴尬的事情来。

此外，我们要注意到交友对一个人的品德、思想、学识产生的深刻影响。到了一定年龄，就要有意识地去结交那些比自己优秀的人，优势互补的朋友能让我们提高得更快。对于那些患难与共、靠得住的朋友，一定要深交。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

师生情谊需终生维系

古语说："一日为师，终身为父。"它充分体现了尊敬师长、感念师恩的重要性。而事实上，很少有人能把师生关系长久地维系。很多人觉得联系不联系老师没有多大影响，即使联系到老师也只是客套地寒暄几句，没什么意义，白白浪费时间。在他们看来，与其联系老师，不如联系同学，因为既有话可说，又或许能谈到一些"有用的"。问题就在这里，谁说联系老师就没用呢?

老师有着高深的专业知识技能，他们三言两语的点拨，很可能会让学生一辈子受益无穷。而且作为前辈，老师在行业里摸爬滚打多年，即使没有特别深厚的人际关系，也一定会有不错的人际网络。他们的门生故旧，桃李遍天下的关系网也会让学生一辈子分沾利益。有一位老师就多一分机会，在老师的带领下进入某个领域的大圈子，无异于拥有了一个更大的舞台，拥有了更多施展身手的空间。这样的恩情绝对不仅仅是"传道授业解惑"所能概括的。想要在老师的帮助下实现长足发展，不妨参考以下几点建议。

尊敬师长，态度诚恳谦逊

尊师是一种美德，是保持良好师生关系的前提。与师长相处时，一定要时时处处表现出对他们的尊重。这会让他们将这份尊重转化为馈赠，心甘情愿地帮助你。如果做出随意的姿态，是难以得到他们的器重的。对待师长的建议和忠告，要反复思量，认真践行。讨论问题时，不要固执己见。即使观点不一致，也要保持冷静，绝不能争吵。遇到不懂的问题绝对不要自作聪明。

如今，整个社会都有着尊师重道的良好氛围，对师长无礼，不仅是自身素质低下的表现，也会引起他人的反感，让自己的形象大打折扣。个别人功成名就后，习惯于自我炫耀。要记住，无论你有多得意，也千万别在老师面前吹嘘，这对维系师生关系一点好处都没有。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

主动争取，不要等师长来找你

主动与谦逊是相辅相成的两种优秀品质。太过主动、不知谦逊会显得咄咄逼人；而一味谦逊而不懂得主动争取，会让人陷入被动局面。在任何领域想要获得成功，拥有主动精神都是必不可少的，守株待兔的人只能被淘汰出局。铁打的教室，流水的学生。要知道，每位老师面对的学生不只有你一人。静坐在那里等待某位老师来发现自己的闪光点，发掘自己的潜力，是十分幼稚且不现实的。要用谦逊的态度，在师长面前表现出积极主动的精神，相信没有老师会拒绝这样的学生。

有针对性，根据职业目标结识相关老师

成功离不开理想和目标，职业目标是其中首要一条。一旦确定了自己的职业目标，就要寻找能够帮助自己实现它的有利条件。其中，结识相关老师必不可少。

大刘和小卫是某大学新闻系的同班同学，他们都有将来要做名优秀记者的打算。

上学期间，大刘加入了学校的报社和电视台，积极参加各种采访活动。同时，他还主动与新闻采访学的任课老师保持联系，定期向老师汇报自己的心得体会，并从老师那里收获一些改进经验。通过老师的介绍，大刘还认识了许多优秀记者，也得到了更多的实践机会。大三实习的时候，大刘接到老师电话，问他愿不愿意去某电视台实习。机会难得，大刘自然很愉快地答应了。实习结束后，因为已经掌握了一定的经验和人际资源，大刘得到了大学毕业后留在那里工作的机会。

比起大刘，小卫的生活单调了许多。他每天都做好自己的“分内事”，认真上课，下课后也只是去图书馆看书，一直没有和任何一位任课老师进行过交流。到了大三，小卫看到大刘顺利地找到了理想的实习单位，自己也去找那位老师寻求帮助。但那位老师对小卫完全没有印象，也不了解他有哪些能力，自然也就没有帮他联系实习单位。无奈之下，小卫

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

只得匆忙选定了一家，将实习应付过去。毕业后，他和很多同学一样，加入求职大军，但因为他一无经验、二无推荐人，那些优秀的单位都把他拒之门外。

受到相同的教育，有着相同的目标，可大刘和小卫最后的结果却相差这么多，除了大刘自身的努力，关键就在于新闻采访学老师身上。他既为大刘提供了更多更细致的专业帮助，又帮大刘打通了相关关系。专业知识有了补充，人际资源得到了扩展，何愁成功不至呢?

在这样一个紧张忙碌的社会里，很多人都忘了静下来享受一些温情的东西。一张节日贺卡、一个问候电话或是一份小小的特产礼物，都会让老师感到很欣慰。只要有心，这其实很容易做到。师生关系不应该是一次性的，毕业之后即扔掉。不要让师生情谊终止于校门，应该让它在校门之外延伸；也不要让师生情谊只存在于求学的那几年，而应该终生维系。

维护弥足珍贵的同窗之情

在有些人眼里，同学相交区区几年，毕业分手的那天，就是缘分殆尽的日子，没有什么可留恋的，更谈不上花心思加以维系。这实在是一种错误的想法。对很多人来说，也许同学中能成为铁杆朋友的不多，但真遇到麻烦了，拜托到同学那里，往往对方不说二话，马上帮忙。因为同学间共同的求学经历，让彼此很容易产生信任感，所以在关键时刻愿意伸出援手。而同学间常来常往，又很容易将这种纯洁、朴实的同窗情发展为长久、牢固的友谊。

正所谓“十年寒窗半生缘”，有缘成为同窗，一定要珍惜彼此间的情谊。在与同学相处的过程中，有以下几点值得注意。

与同学保持经常性的联系

毕业以后，同学们奔向五湖四海，如果不是聚会，很难遇到。但网络和通讯工具的发达，微博、微信等的普及，让同学之间保持联络变得不再

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是难事。闲暇时，不妨给远方的同学打个电话，聊聊彼此的近况，遇到烦心事，也能互相出出主意，哪怕只做对方的听众也是好的。

同学结婚、生子等人生大事，有空的话应尽量参加，如果实在脱不开身，也要打个电话表示祝贺，或是托其他同学代送贺礼。如果旅游或是出差到了同学所在的城市，一定要去探望，哪怕只有短短的几分钟。平时忙于工作，也许没有很多时间与同学频繁来往，但听到同学有困难时，应当鼎力相助。

纯真、美好的校园生活给每个同学都留下了难忘的记忆，越是身处社会，越会珍惜当初的纯真情谊。遇到同学有困难，帮起忙来也不遗余力。所以，如果实在需要同学的帮助，在不令对方为难的情况下，也不必那么难以开口。求助前先一起追忆校园里的似水流年，就是拉近彼此距离的好办法。

同学相聚，要激励而不要攀比

同学相聚，原本是件高兴事，但有些人却将它变成了攀比的舞台。“我刚换了新车，现在手头紧巴巴的”，“升职以后，工作越来越多，压力越来越大，真是累啊”……试想，充斥着此类看似抱怨、实为炫耀的话语，聚会还融洽得起来吗？正因为如此，对很多人来说，同学聚会不再是一场开心的老友相聚，而是成为了一种折磨。网上甚至有人自嘲为“恐聚族”。

“恐聚族”不愿意参加聚会的原因大多是觉得自己不如别人，不想去了丢人。此类想法多了，只能是对自己越来越怀疑，加重自卑心理，长此以往，工作和生活也很难朝着顺利的方向发展。而对于那些攀比的“赢家”，他们的做法会导致同学逐渐疏远自己，越来越多地失去攀比的机会，最终发现连愿意和自己叙旧的老同学都找不到了。

同学之间的感情之所以被很多人看重，就是因为它的纯洁性。同学间相处，用积极明朗的心态相互鼓励，才能显出同窗情来，不要让同学聚会

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

变成大家的心理负担，不该让虚伪的攀比毁了同学间单纯的情谊。

让昔日的同学成为今天的良师益友

进入大学，很多中学时的同学分散在各个专业，这时，拓展自己的最好方法就是寻求他们的帮助。数学专业的学生可以向计算机系的同学了解计算机知识；计算机系的同学可以从英语系的同学那里得到提高英语能力的方法……而那些同一个专业的同学，与你有着相同的学识背景，将来你创业的时候，他们会是你最专业的智囊团队。

身处校园的时候，同学间比量的主要标准是成绩，但走入社会，昔日的成绩与今日的成功不一定成正比。有可能你会遇到原来在校期间成绩不如你的同学，现在成就却在你之上。这时，与其愤愤不平地暗自腹诽对方，不如感到庆幸，有这样一个比你优秀的同学，你就有了在他的指点下提升自己的机会。

大学毕业后，王伟一直在一家外贸公司就职。三年过去了，眼看着同期来公司的其他同事有的升职，有的高薪跳槽，一直不温不火的他也开始有些焦虑，但又想不出什么解决的方法来。

一次同学聚会上，王伟遇到过去不怎么联系的同班同学李允，得知对方现在已经是一家大型公司的主管了。王伟主动跟李允说了自己在公司的境况，并请李允指点迷津。李允帮王伟分析了他在公司有哪些地方做得不够到位，该怎样和领导、同事沟通等等。一席话让王伟受益匪浅。

从那以后，王伟与李允经常保持联络。按照李允的指点，王伟的事业渐渐有了起色。王伟的英语能力很好，但李允还是建议他开发一些其他方面的优势。根据李允的推荐，王伟参加了一些进修班，提高了自身素质的同时，也结识了很多新同学。

现在，王伟升到了公司中层，成为公司分支机构的副总经理。提到李允，王伟的话语中充满了感激：“如果没有他，我想我还有得磨呢。”

当昔日的同学都已步入社会，你就该改变过去旧有的眼光。无论他曾

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经是否比你优秀，现在他身上都有值得你学习的地方。王伟就是在老同学李允的帮助和启发下，事业上逐渐收获了成功。只要调整好心态，昔日的同学完全可以成为你今天的良师益友。

此外，对那些在上学阶段不太引人注目学生来说，他们在校园里交往的范围往往也比较有限。如果你是其中一员，那么现在的你大可不必因为过去的经历，而使想法变得消极。社会的磨炼让越来越多的人认识到人际关系的重要性，即使与陌生人来往，他们也丝毫不会觉得不情愿或是有障碍，更何况是与曾经身为同学的你呢？所以，如今的你完全不必拘泥于学生时期的自己，大可以重新展开人际网络的建造。不管自己所属的行业领域如何，你都可以从先与那些最容易联络的同学建立关系做起，然后再从这里逐渐扩大自己的交往范围。

老乡多了好办事

中国人都有着一种浓厚的乡土观念，这种感情在出门在外时表现得尤为强烈。无论是在外地求学还是工作，“同在异乡为异客”，在异乡的土地上遇到了老乡，油然而生的亲近感是怎么都遏制不住的。而且同是出门在外，老乡们都深知彼此的不容易，互相帮衬起来也自然是格外爽快。“亲不亲，故乡人”的观念产生的凝聚力不容小觑，它会给你带来精神上的支持和事业上的帮助，让你在异乡收获一份浓浓暖意。所以，对远离家乡的人来说，一定要重视同乡关系的开发与维系。

具体来说，在构建同乡人际网时，有以下几点值得注意和借鉴。

维护家乡的形象

对出门在外的人来说，家乡的形象很大程度上也代表了自己的形象。有些人张口闭口就是“还是大城市好，不像家里，穷山恶水的”，“老家那个破地方，我混得再差也不愿意回去”。这样的人不但老乡不愿意与他深交，其他人听见了也会看低他。连养育自己长大的家乡都瞧不起的人，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

怎么能让人放心地与之交往？而且，在与人交往的时候，每个人往往都或多或少地带有一定的地域特色，其他人也时常会不自觉地将一个人与他家乡的形象加以对照，如果一个人将自己的家乡形容得十分不堪，那么在别人眼中，这个人自身的形象也往往不会高尚到哪里去。所以说，维护家乡也是在维护自己。

参加老乡会，结识志同道合的老乡

每个人对陌生人多少都会有所防备，但对于有着共同乡情的老乡，浓浓的思乡之情很容易让人放下心里的戒备。如今，网络聊天工具等的普及让身在异乡的人结识同乡变得不再是难事。也许各种协会、商会和俱乐部不容易加入，但老乡会则不同。积极参加老乡会的活动，是在异乡扩展自己人际网络的最好机会。通常来说，仅靠一面之缘很难看清一个人的本质，但几次老乡会的接触，会给你更多了解对方的机会，让你从中找到志趣相投的老乡。

利用乡音，可以迅速拉近距离

老乡之间，一定存在着某些相似性。其中，最明显的一点就是乡音。也许对异乡人来说很难分辨，或是觉得很普通，但在同乡人听来，却会觉得异常亲切。在与老乡交往时，乡音是拉近双方心理距离的最简单有效的方法。

钱虹是个十分要强的女孩子，眼看就要大学毕业，忙于找工作的她还是坚持自己的一贯原则——一切靠自己。因为她既不想给别人添麻烦，也有些抵触那种类似走后门的做法。

独自前往深圳求职的钱虹，半个月里每天都奔波于各大人才市场和招聘会，但还是没有找到理想的工作。那些投到大公司的简历也都石沉大海。

一天，她终于有机会参加一家合资公司的面试。等待面试的人里，既有高学历的名牌大学毕业生，也不乏留学归来的青年才俊。看到他们，钱虹几乎不抱任何希望了，只是等待着在面试中和对方聊上几句，也算增加

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一些经验。

面谈中，钱虹忽然从招聘主管不太流利的普通话中听出了家乡话的尾音。这让她灵机一动。于是，在接下来的问答中，她迅速调整了说话的语速，而且有意地“泄露”出几句家乡话。招聘主管听了，果然流露出很感兴趣的表情。两人用家乡话交流了一番，发现彼此真是老乡，而且上的还是同一所重点高中。几乎立刻，招聘主管心里就决定了要把这个职位留给钱虹这个小老乡。

当然了，钱虹也没有让人失望。她在这家公司业绩一直很出色，不到两年就被提拔为部门经理，级别还在那个老乡之上。虽然现在钱虹的收入已经远远超过了他，但她一直很感激他当初给了自己这个机会。也正是从那时起，钱虹不再抗拒人际关系在工作、生活中的作用。有时，她还会主动给同乡的下属一些特别的支持，也会给予同乡的客户一定优惠。

钱虹的事例是成功运用乡音的代表。但要注意，是否运用乡音，也需要视场合而定。如果在某些正式场合中满口乡音，会让异乡人从心底产生一种不自觉的排斥感。老乡听见了，也会认为这种不分场合的举止不够文雅，甚至觉得有些丢面子。发生这种情况，不但不能拉近与老乡的距离，反而很可能因此遭到对方的排斥。

求老乡帮忙，不妨先勾起他的思乡之情

对每个游子来说，内心深处都有一块属于家乡的特殊领地。也许忙碌的生活会让他暂时忘却，但一旦受到外界的刺激而加以触及，思乡的感情就会汹涌而来。想要寻求久离故土的老乡帮忙，不妨先与他聊聊家乡，这会让他很容易产生共鸣，从而拉近彼此的距离。如果能够再配合一些家乡的土特产，就更好了。来自家乡的土特产也许并不值很多钱，但因为是自小接触，而又多年未曾碰到的，会给在外地久居的人带来很大触动。而这同时也表达了你与对方交往的一片诚意。在乡情的温柔攻势下，老乡的心也会变得异常柔软。你打动了对方，对方也会很轻易地接纳你，这样彼此

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

间的关系也就更加稳固了。

此外，还要注意的是，要擦亮眼睛，留心一些别有用心的骗子。诸多打着老乡旗号在车站、外来人口聚集地行骗的骗术，已经被媒体曝光过很多次了。也有个别比较熟悉的老乡，会为了利益而利用对方的信任进行诈骗。对此，一定要保持清醒和警惕，不要茫然地跳进他们的圈套，不要因为个别"害虫"破坏了饱含情感的老乡团体。

远水救不了近火，搞好邻里关系

如今，城市现代化发展日新月异，钢筋水泥筑起的优雅小区处处林立。我们推开窗来能感受到鸟语花香，可走下楼来，看到的却全是陌生的面孔。生活中忙碌的我们不知道对门姓甚名谁，关键时刻宁肯独自硬挨也不知道向邻居求助。这种情况在外来人口多、人口流动大的大城市里表现得尤为明显。邻里之间很可能还没有来得及结识，其中一方不知何时就已经搬走了。想要形成亲密的邻里关系似乎很难，但这恰恰是人际交往中不容忽视的一环。

处理好邻里关系，与邻居和谐相处，等于是为自己和家庭营造了一个温馨愉悦的居住环境。而且无论我们从事什么职业，不管我们有什么身份，出了门上班去，家里发生的事总有些是我们照顾不到的。孩子上学，与邻居家的小伙伴结伴同行是好的；老人独自在家，与邻居家的老友一起做操、买菜是好的；自己忘带钥匙，去邻居家坐一会儿等家人回来也是好的。俗话说得好："远亲不如近邻，近邻不如对门。"日常生活中，谁家都难免遇到个大事小情，这时，邻居所能提供的帮助，要比其他亲朋好友的帮助更加及时、更为便捷。

一天晚上，小李接到客户电话，有一份报价单需要立刻用邮件发给客户。可家里的网络出了故障，已经几天用不了了。眼看着要误事，小李开始着急了。因为平时工作比较忙，他与邻居一直没有什么来往，别无他法

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可想的情况下，他硬着头皮，抱着试试看的心态敲响了隔壁邻居家的门。

邻居见是小李，很快就开了门。待小李怀着几分忐忑说明了缘由，邻居热情地对他说："我家能上网，把文件拿到我家来发吧。"小李一边道谢一边回家拿U盘，等他再回来的时候，发现邻居还给他留着门，意思是说，他可以直接进去。

第一次打交道邻居就对他如此信任，雪中送炭地大开方便之门，这个小小的生活片段让小李感慨万千。

其实，发生在小李身上的事只是邻里间互助的典型例子之一。与生意场合或其他正式场合不同，邻里之间不会牵涉太多利益，关系比较简单，交往起来并不需要处心积虑地注意许多问题，所以只要掌握一定的技巧，要做到和睦相处还是比较容易的。那么，该怎样正确处理邻里关系呢？

以礼相待，互帮互助

在任何人际交往中，礼貌都是必不可少的。面对素不相识的邻居，出入时遇到了，微笑着打个招呼，说上一句"出门啊"、"下班啦"之类的话，或者只是点头示意一下，都可以消除彼此间的陌生感。只要有一方稍微主动一些，相见不相识的局面就能被打破。双方的交往也就从此开始，渐渐发展到熟识起来。如果发现邻居有了困难，不要关起门来不理人，要主动、热情地给予帮助。有时不过是你的举手之劳，就能解邻居燃眉之急。同样，如果以后你遇到了困难，邻居也会及时伸出援手。

大度容人，化解矛盾

邻里之间低头不见抬头见，相处久了，难免发生一些小摩擦，为一些小事闹误会。如果处理不好，谁也过不了舒心日子。对此，最好的解决办法就是付之一笑，大事化小，小事化了。心平气和地坐下来商讨解决办法要比斗争理智得多。如果已经有了争吵，伤了和气，要主动寻找机会向对方表达歉意，消除成见、化解矛盾。没有人不渴望和睦平静的生活，一旦你先做了让步，邻居自然也会有所反应。对于有些喜欢占点小便宜的邻

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

居，大可不必与他怄气。只要你做得让他感到惭愧，他自然也知道该收敛自己过分的行为。

保持距离，勿论隐私

邻里之间的交往也要注意分寸，要保持一定的距离。如果谈得来，多聊一会儿也无妨；如果谈不来，彼此客客气气，也不失为一种礼貌。这种富于弹性、进退自如的邻里关系，会给双方提供更广阔的交往天地。需要注意的是，很多人的作息时间是固定有序的，一旦安排好了一天的计划，就非常不喜欢被别人打乱。与邻居海阔天空地聊天，虽然能交流感情，但也许无意间会打乱邻居的计划。所以与邻居来往也要分时间、看场合，尽量不要无故找作家、记者等非常重视时间的邻居闲谈。

同时，邻里之间交往，不要互相打听对方的私事，不要对别人的私生活妄加评判，也不要传播关于这一类的信息。如果得知了邻居的某些隐私，也要保持沉默，千万别因为一时的痛快，把邻居的隐私当成搬弄是非的材料。

牢牢把握职场人际资源



对老板也要心怀感恩

贺铭是一家广告公司的策划师。为了赶写一个广告文案，他和同事连续苦战了一个星期。为了犒赏大家，这天下了班之后，老板请同事们聚餐、唱歌。

KTV包房里，贺铭和同事们正唱到兴头上，突然发现这么闹的环境下，老板居然还能靠在沙发上睡着了。等大家唱得尽兴了，老板也醒了过

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来。一个同事开玩笑地对老板说："我们昨天晚上熬了一个通宵，现在还活蹦乱跳的，您怎么反倒看起来比我们还累，没唱两首就先趴下了！"

老板叹了口气："唉！你们没背着一副重担，当然体会不到我的感觉。你们有每天临睡前不打几个业务电话就睡不着觉吗？你们担心公司哪天会突然倒闭吗？你们经常觉睡到一半就被噩梦吓醒吗？你们累的是身，我累的却是心啊！"

"天呐！没有这么夸张吧？"在大家的印象中，当老板是最轻松自在的工作了，只要每天坐在办公桌前，打打电话，喝喝茶水，看看报纸，再时不时地接待几位客户就可以了。他却把自己形容得这么惨！

借着酒劲，老板又接着诉起了苦："哪用得着夸张啊！客户天天催欠款，好不容易收回的老账又立刻被银行划了利息。过几天又是发薪日。有个侵权官司下周也要开庭。让我头疼的事还远不止这些……"

老板是企业的组织者，比普通雇员担负了更多的责任与压力。做员工的，平时都是从远距离观察老板，看见的也往往只是老板表面的风光，对他内心的苦衷却并不了解。有些员工甚至把老板当做剥削自己的敌对方来看待。事实上，老板只是资本的主人，并不是你的敌人，完全没有必要用敌视的态度来与之相处。恰恰相反，对于老板，你应该心存感恩。

虽然你为老板工作得到薪水，老板靠你使公司正常运转经营，双方各取所需、互相依存，但不可否认的是，没有老板提供的平台，你就没有这个工作机会。应该感谢老板给了你施展才能的舞台，让你有了稳定的收入，不用在求职大军中奔波；应该感谢老板给了让你终身受益的批评教诲，让你从中找到自己的不足，能力得到提升；应该感谢老板带领你在职业生涯中积累起众多的资源，使你的社会地位和经济地位越来越高。

那么，作为员工，在与老板交往的过程中有哪些问题需要注意呢？

主动与老板进行沟通

如果你在只有几个人的小公司里工作，老板很容易看到你的努力和付

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

出，必要时也会为你升职加薪。但如果你所在的是一家有几百几千甚至上万名员工的大公司，恐怕你的能力就没那么容易被发现了。

有些员工在工作中全力以赴、兢兢业业，结果却发现老板对此熟视无睹，于是牢骚满腹，怨天尤人。其实，这并不完全是老板的过错。公司里上上下下，有多少事追在老板身后等着他去处理？你的“被忽略”恐怕也在情理之中。

张超是一个埋头苦干型的员工，性格比较内向。他工作一直很努力，也做出了不少成绩，但因为公司里员工众多，他又从来没和老板有过接触，所以他在老板眼中一直是个几乎可以忽略不计的人物。

元旦前，公司照例举办联欢会。老板的兴致很好，也加入到员工中间。可张超看到来到自己这桌的老板，哪怕老板坐的是餐桌的另一边，他也觉得一举一动都开始不自在。他非但没有像其他同事那样向老板敬酒，反而迅速离开了。在角落里的餐桌那又找了个位置坐下，他才感觉踏实下来。

对于自己的这种表现，张超也自嘲过，好像畏惧老板的毛病是他天生就有的。平时，在电梯、走廊或是餐厅里遇到老板，他从来不曾主动打招呼，而是立刻躲开。有时他的主管不在，老板找上门来，他也是缩在一旁默不作声，等着部门的其他同事接待老板。久而久之，张超和老板的距离当然越来越远，甚至产生了隔膜。

一次，张超的直接上司向老板提议给他升职，但老板回忆了半天才想起他是谁来，而且对他的唯一印象就是怕事、不主动。试想，老板又怎么会把升职的机会留给这样一个连和自己说话都不愿意的人呢？

职场中，类似张超的员工并不少见，他们仿佛对老板有种与生俱来的生疏感和恐惧感，见了老板就噤若寒蝉。这种从不主动与老板沟通的行为，可以说是对自己的前程和发展极不负责的。总是消极地与老板相处，又怎么可能得到重视和提拔呢？所以，作为员工，一定要抓住机会，主动

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

与老板沟通，如果能不失时机地表明自己和老板兴趣相投，那更是再好不过了。当老板心中有了你自信、开朗的清晰印象，你与老板的关系也会得到改进。日后有了升迁的机会，老板也不会将你视作隐形人。

不要背后说老板的坏话

个别员工有这样一种不好的习惯，喜欢在人前人后抱怨自己的公司和老板，“工资太低”、“工作太累”、“工作环境太差”、“老板太难伺候”之类的话常常是不假思索地脱口而出。他们以为这些话没有当着老板说，所以不会传到他的耳朵里。事实上，这些话很可能被有意无意间听到的人传到老板那里。不要幼稚地认为老板会听而不闻，一笑而过。这种抱怨一定会对他们的职业生涯带来不利影响。

乱发牢骚、说老板坏话的行为不仅在职时不能做，就是在离职后也不行。即使对方已经是前任老板，也要公正客观地评价，而且永远不要在现任公司说前任老板的坏话。这不仅是为了维护对方的声誉，也是为了树立自己良好的职业形象。

与老板共渡难关

没有哪家公司的发展是一帆风顺的，这样或那样的不顺利在所难免。当公司面临困境时，如果你能与老板共渡难关，那就是对他最大的感恩。老板要主管公司的各项工作，但不可能面面俱到，很多具体工作需要员工的帮助才能解决。艰难时刻，如果你在干好自己的本职工作之外，还能及时伸把手，帮老板出策出力，与他同甘共苦，一定会让他十分感动，并把你当做同心协力的朋友去对待。

辞职时，优雅地离开

个别员工把辞职的那天当做发泄日，一出长久积聚的怨气，与老板闹得不欢而散。这种得不偿失的做法，实际上等于为自己埋下了一颗不定时的炸弹。人们常说“多个朋友多条路”，没准有一天，你会发现自己生

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

意上需要的合作伙伴正是前任老板。但如果因为你在离职前与对方伤了和气，那就无异于把可能的朋友变成了现实的敌人。万一对方不是个大度的人，不但生意做不成，他还有可能在圈子里说你的坏话，甚至把坏话说到你的新老板那里，砸了你的饭碗。所以，辞职时，你也要优雅地离开，绝对不要与老板撕破脸。

对于辞职，公司一般都有规定，你应该提前告知，并递交书面申请，而且在离职前要像往常一样上班，站好最后一班岗。此外，不要把自己辞职的消息在公司里传播，不要因为无意中扰乱了“军心”而引起老板的不满。最重要的是，要光明磊落地离开，绝对不能带走公司的商业秘密，职场中最忌讳的就是犯了这一条。

总之，于你而言，老板不一定是朋友，但一定不是敌人，要和平友好地与之相处。这样，你的职场之路才会走得更顺畅。

尊重上司才能细水长流

职场人际资源中，除了老板之外，对你来说最重要的人就是你的上司。如果说老板为你搭建了一个可以展示自我的平台，那么上司就是决定你是否有资格登上这个平台的关键人物。正像那句老话说的：“县官不如现管。”虽然你的职位是老板给的，薪水是老板付的，但对你的表现最有话语权的、决定你能否升职加薪的、对你的未来最有影响力的却是你的上司。对此，你一定要有一个清醒的认识。

与上司保持良好的关系，他不仅会在工作中为你指点迷津，督促你事业的发展，还能在人际关系中帮你排除困难，为你的晋升助一臂之力。在与上司交往的过程中，有以下几点是需要注意的。

服从上司的命令，不与上司叫板

在一些公司里，存在这样一类员工，他们没有纪律观念，服从意识差，经常由于各种自认为忍耐不了的原因跳起脚来和上司叫板。殊不知，这种做

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

法既无法让他们与上司保持友好的关系，也不利于他们自身的发展。

工作中，上司的地位和责任使他有权发号施令，而上司的权威以及对整体利益的维护，决定了不允许下属抗令而行。下属服从上司，既是工作得以展开、工作秩序得以维持的首要条件，也是上司评价下属的重要原则之一。一个没有服从观念的下属，是很难得到上司的信任和提拔的。

陈宇是一家船舶配件公司的车间主管。国庆节长假前的一周，公司接到一笔加急订单，客户要求公司在10天内发货。为了完成生产任务，维护好公司与这家大客户的关系，公司领导研究决定，全体员工国庆节期间不休息，加班加点直到完成订单。

当时，很多员工早就为自己的国庆节长假做好了安排。陈宇也不例外，他和女友约好假期一起去外地旅游，而且他还提前买好了戒指，准备在旅游期间向女友求婚。陈宇为此很是苦恼，但考虑之后，他还是决定改变自己原来的计划，留下来加班。因为求婚可以再找机会，但订单无法按时完成的话，会给公司造成巨大损失。

陈宇身先士卒，带着员工开始了连续奋战的日子，为了犒赏大家，他还自掏腰包为大家加餐。出乎意料的是，就在国庆节的前一天，任务竟然提前完成了。作为主管，陈宇功不可没。上司称赞陈宇："干得不错！这个假期你可以轻轻松松地玩个痛快了。公司决定，你这次旅行的费用公司全包了！"

等待陈宇的还有另外一个惊喜。国庆节长假后不久，他被公司提拔为车间主任。

陈宇有令必行的全局观念既维护了公司的利益，也有利于他个人的事业发展。对此，可能有人会有这样的疑问：难道上司决策有误，下属也要执行吗？答案是肯定的。

作为下属，你既不能在事前对上司的决策加以指责，也不能在事后抱怨或轻视他的决定。当然，这不是说一定要你做毫无主观能动性的机器人。如果有好的想法和建议，你可以告诉给你的上司，表明你的态度。但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

需要明白的一点是，下属的职责是协助上司完成他的决策，而不是制定决策。所以，即使上司的决定不尽如你意，甚至与你的意见完全相反，当你的建议不被采纳，你就该全心全力去执行上司的决定。如果在执行任务时发现决策的确有误，你不能等在那里看笑话，而要尽全力将错误造成的损失降到最低限度，这才是应有的职业态度。

适当表现自己，赢得上司青睐

很多人在工作中不愿意主动表现自己，甚至对待爱表现的人，持有的也是不赞同的态度。谦虚是没有错，但过分谦虚会让你自贬了身价，让他人看不到你真正的价值。恃才傲物、锋芒毕露、咄咄逼人的做派的确不被人认可欣赏，但偶尔恰到好处的表现是可取的，毕竟上司的认可程度影响着你的价值体现。恰当地将你的才能呈现出来，让上司知道你的付出，从而重用你、提拔你，这是每一位职员走向成功的第一步。如今，光会做事已经不够，还要让别人知道你做了什么。如果不想一直坐冷板凳，就要改变老黄牛似的默默耕耘的做派，适时地让别人看见你的光亮。

工作中，哪怕接到的工作再艰巨，也要努力做好，不要用“不是我的分内事”来推脱，主动承担一项被认为不受欢迎的任务，而且尽全力地出色完成，会让你的形象大大加分。遇到上司处理不好的技术难题，如果你有能力解决，一定要及时伸出援手，得体地提供帮助。开会的时候，要坐在一个能让上司最容易看到你的位子上，如果能提出一两条建设性的意见那再好不过，这会让上司对你另眼相看。公司大大小小的各种活动，你也要积极参与，这既可以加深你在上司心中的印象，也是你与其他同事增进沟通的好机会。

维护上司的脸面

维护上司的脸面就是让他有一种被尊重的感觉。这与曲意逢迎无关，尊重他人原本就是与人相处的基本礼节之一。

当发现上司有失误的时候，千万不要直言指出“你错了”，尤其不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要当着别人的面点明。如果必须让上司知晓，也要回避别人，私下里婉转告知。当上司大发雷霆时，你最好不要反驳，应礼貌地接受。越是急于辩驳，越容易加深他对你的不悦和怀疑。如果真有解释的必要，也要等他火气消了之后再找机会。通常来说，上司也是通情达理的，如果事情过后他反思到自己的错误，甚至还有可能私下里向你道歉。这时，你要表现得大度一点，给他一个体面的台阶下。事后，绝对不能向别的同事炫耀上司向你认错了。

日常的一些细节中，也可以表现出你对上司的尊重。节日里发个短信问候一声，上司家里遇到困难主动帮忙解决等，都会让对方心里暖意盎然，自然也会对你心存好感。

凡事做到位，但不要越位

如果把公司比作一部机器，那么只有每一个部件都在固定的位置发挥应有的作用，才能保障整部机器的正常运转。但有这样一些员工，为了表现自己或是因为对自己的顶头上司不服气，会做一些越级越权的事，企图盖过上司的风头，在上司的上司那里表现自己。这样做的后果既伤害了上司的感情，也扰乱了公司的正常工作程序，为以后的晋升带来了阻碍。所以，除非万不得已，否则千万不要越级行事。

孟礼和邱定在同一个部门工作。他们两个都是精明果断、业务能力很强的员工，而他们的部门主管却是个优柔寡断的人，做起决定来经常拖拖拉拉。对此，心高气傲的孟礼颇有微词。公司向部门下达了新的业务指标，看着主管又在那里瞻前顾后地反复考虑，还是一直拿不出具体方案来，心怀不满的孟礼干脆自己做了一套方案，并且直接呈交给总经理。而一向低调的邱定则是与主管一起商量。在他的启发下，主管凭借自己丰富的实践经验，很快就提交了一套颇为出色的方案。最终，公司采纳了主管的方案。主管获得提升，而邱定在主管的推荐下，接替了他的位子。而怒气冲天的孟礼则很快就离开了公司。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在很多情况下，上司的业务能力并不一定要比下属强，而这也不能改变上司与下属之间的从属关系。孟礼没有将自己与上司看做是利益共同体，导致自己最后不得不离开公司。事实上，只有上司得到提升，下属才有出头之日。

说了这么多，还有最重要的一点不容忽视，那就是提高你的工作能力和工作业绩，这是你得到上司重用的前提。否则，即使你与上司的关系相处得再好，他也不敢轻易用你。只要你有才华，有能力，能完成自己的职责，再知晓一些人际交往的技巧，与上司搞好关系就不再是难事。

同事之间，“合流”好过“分流”

当今世界是一个处处讲究合作的世界，人们对个人英雄主义的崇拜大大减弱。职场中同样如此，个人奋斗的方式已不再适合当前的社会环境。在工作中，只有与同事打成一片才能顺利地展开工作。有些人性格内向，总是郁郁寡欢，让人望而生畏，无形中拉开了自己与他人的距离。在格外强调团队精神的职场里，他们的“掉队”几乎是种必然。与同事相处，“合流”远远好过“分流”，只有融入团队，与团队成员精诚协作，才能一起共创佳绩。

那么，与同事相处需要注意哪些问题呢？下面提供几点，以供参考。

对同事要多赞美和肯定

赞美他人，是认可对方劳动成果、肯定对方价值的表现。不妨反思一下，在工作中，你是否很容易因为自己的功劳和成就而沾沾自喜，却忽视同事的努力和付出？如果确实如此，那就要有所改变。赞美和肯定同事，即使与工作无关，也能够成为增进你们彼此关系的有效润滑剂。工作态度、办事效率、衣着品味、兴趣爱好等，只要留心，一定可以发现同事的优点。如果你能发现他容易被人忽略的这一面，并当众称赞，一定会让对方欣喜和感激。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

真诚而不逢迎的赞美，不仅能让同事对你好感倍增，也会给你的工作带来便利。当彼此都有个轻松、愉悦的心情，想必合作起来也格外容易。需要注意的是，赞美同事也要有所区别。对待活泼开朗的同事，不妨多称赞几句；对待城府较深的同事，赞美要点到即止；对待情绪低落的同事，倾听和安慰要比过分的赞美更能安抚人心。

要用宽容的态度处理同事间的矛盾

职场就像一个大家庭，每个成员性格、生活经历、文化背景各有不同。大家每天至少有1/3的时间相处在一起，难免会产生这样那样的矛盾。面对这些问题，不妨先从自身找找原因，如果是对方的错误，凡事锱铢必较也只能将矛盾扩大化，应从大局出发，宽容大度一些，有时吃些无关大局的小亏也并无不可。

一次招聘会上，刚刚大学毕业的魏子山和田成被同时招进一家网络公司担任软件测试员。两个人在年龄、学历、技术等方面旗鼓相当，无形中成为了彼此最大的竞争对手。魏子山因此而对田成存有敌意，甚至偶尔在背后对其他同事说田成的坏话。但田成一直假装不知道这一切，见了面还是客气地跟魏子山打招呼。

一天快下班的时候，魏子山误删了一组重要的数据。主管之前交代过，第二天一早就要在一个重要会议上用到这组数据。这急坏了魏子山，因为这组数据非常难整理，就算他熬夜加班，也不一定能赶出来。田成知道了这个情况，安慰他说：“越急越容易出错，别慌，我帮你一起整理，一定不会误事的。”

就这样，两个人一直忙活到第二天凌晨5点，才把数据全部整理出来。看着田成熬得满是血丝的眼睛，魏子山惭愧地说：“以前都是我不对，真是对不起……”田成没让他继续说下去，而是拍拍他的肩膀说：“过去的事就别再提了。”

从那以后，魏子山改变了对田成的态度，两个人经常一起切磋专业知

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

识，都有了业务上的进步。他还对其他同事说："田成宽容大度，是很值得信任的同事。"

"人非圣贤，孰能无过"，知错能改是美德，像田成一样以德报怨更是一种美德。工作中，同事间本是唇齿相依的关系，只有彼此间多一点宽容和理解，才能让关系更加和谐，在工作中取得更大的成绩。

不要冒犯同事的领地

每个人都有"领土意识"，这是自卫心理的一种表现。与人交往，一定要尊重他人的独立空间，一般情况下，不要做侵犯别人领地的事。

苏婷已经在一家公司工作了3年，虽然早已经大学毕业，可她还是改不了上学时跳脱的性子。有时候，她会做一些让同事不太高兴的事，比如没和同事打声招呼就取走了同事抽屉里的文件，或是在同事不在座位的时候自己从同事的电脑里找资料。因为怕说得严重了影响彼此关系，加之平时苏婷还是个比较热心助人的同事，所以大家也就简单提醒了她几句，并没有郑重警告过她，可这也导致大大咧咧的苏婷并没有往心里去。

一天，苏婷给部门主管送一份文件，恰巧主管不在，她就坐在主管的椅子上等她。无聊中，苏婷看到主管的桌子上有个漂亮的笔记本，就顺手拿起来翻了翻，发现里面不过是些简单的工作记录。主管回来了，刚好看到这一幕，心里非常不满。虽然没有表现出来，但从那以后，她对苏婷的态度一直很冷淡。

后来，苏婷在工作中出现了一个不算小的失误，这位主管并没有替她向上司求情，苏婷也因此被辞退。

像苏婷一样冒犯了别人而不自知，是很可怕的。在职场上，与同事相处，一定不要冒犯到对方的"领土"范围。

不搞小帮派，避免破坏团结

小帮派在职场上屡见不鲜，依赖裙带关系排斥异己的现象也并不罕

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

见。小帮派的形成既有脾气相投等无意识的原因，也有主动拉人入伙的存在。后者利用自己的派系打击其他同事，或是培植自己的势力对抗上司，伺机取而代之。这种员工间互不合作、互相掣肘的行为对公司造成的伤害是最大的，也是让老板最头疼的。

无论身处哪个管理层，领导者看重的都是大团体而非小团体。他们对小帮派总有一种不信任感，用起其中的员工来，也有所保留。他们会担心，如果提拔了其中的某个人，这个人会对自己圈子里的人格外偏爱放纵，这对其他员工很不公平。同时，老板还会存在这样的顾虑，如果批评小帮派中的某个员工，或是其中的某个员工与其他同事发生冲突，小帮派中的人会联合起来对付上司，这也会影响公司团结。所以，管理层很难重用小帮派中的员工，甚至乐于将他们清除出去。

公司与员工之间是共生关系，员工切不可为了一己私利而做出伤害团队利益的事情来。融入到集体当中，与所有同事融洽相处，才是理性的做法。身为员工，不搞小帮派是必须遵守的职场规则，不要因为违背了这一点，而让自己的事业发展受到限制。

此外，与同事相处一定要注意保持安全距离。毕竟同事之间是因工作而结成的关系，还存在一定的竞争和利益冲突。你对同事知根知底，一旦风向有变，你很可能成为他重点防范的对象。而且与同事交往过密，难免口无遮拦，若被有心的同事利用了，不但情谊没了，可能连工作都难保。

让下属成为你事业的助推器

如今，现代企业的竞争很大一部分是人才的竞争。作为管理人员，事必躬亲并不是优点。如果事事都要你来过问、把关，那么即便你是个精力再旺盛的人，也有被累垮的一天，所以一定要能够充分发挥下属的作用。上司领导下属，但换个角度来讲，有才干的下属又何尝不是上司的靠山。只有手下能人众多，你才能在竞争中立于不败之地。想要获得下属的支持，使其归心于你，与下属保持融洽和谐的关系是前提条件。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

老话讲“士为知己者死”，有时候，你工作中的一句肯定、生活中的一句关怀都会带给下属莫大的安慰，千万不要吝啬这些话语。只有尊重下属、关心下属的人，才能留住人才，并且很好地激发他们的工作积极性。此外，在与下属相处的过程中，还有以下几点是需要注意的。

控制好与下属的“临界距离”

如何控制好与下属的“临界距离”，是每个领导都要注意的问题。与下属距离太远，会显得生疏，甚至弄得关系紧张；与下属距离太近，会让下属觉得你毫无威严，你不能很好地领导下属。这两种关系都会导致工作无法正常高效地开展。

作为公司的部门主管，老李属于“多年媳妇熬成婆”的类型，在业内打拼了10多年才有了现在的位置。在去新公司上任之前，他先做了一番调查，得知公司的上一任主管是因为太过专制，不能和下属搞好关系，导致部门内工作气氛压抑、员工工作积极性大大降低，才被辞退的。为了不让自己遭遇这种局面，老李下决心要做一个和下属打成一片的上司。

工作中，他经常主动找下属谈心，和大家交换意见。休息时，他也会时不时地和下属开个玩笑。偶尔有下属迟到或犯错，他也是睁一只眼闭一只眼，只要没影响到工作正常进行就没关系。老李这种不摆架子的做法果真让他上任没多久就拉近了自己和下属的距离。大家常常直接管老李叫“李哥”，他也毫不介意。在老李的领导下，整个部门的工作环境相对自由宽松，业绩得到了大幅提高。老李和下属对这种工作氛围都很满意。

又过了一段时间，一些问题渐渐浮现出来。有些下属经常迟到早退，在工作时间上网打游戏，明目张胆地用公司的电话打长途闲聊。对此，老李给大家开了几次会，也反复强调，但收效甚微。因为他从一开始就没树立起威严，所以现在想严肃也严肃不起来。

公司季度总结会议上，老李因为负责的部门业绩逐月下降被老板点名批评。老李也因此愁眉不展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

老李与下属的距离过近，虽然得到了下属的“拥戴”却丧失了领导的威严，导致下属有令不行，工作开展不下去。领导要树立威信就不能和下属私交过密，否则在处理问题时很难公事公办，也很容易出现盲目信任对方的现象，甚至会因为偏听偏信导致决策失误。有些领导恰恰相反，喜欢端架子，喜欢板起脸来和下属说话。这也会拉开领导与下属的心理距离，造成沟通困难、管理失控。所以，身为领导，既要能让下属感受到你的威严，服从你的领导，还要能主动去和下属交流，多关心、多鼓励下属，让他们心甘情愿地为你效力。

批评下属也要掌握方法

对任何人来说，尊严是立世之本。渴望被尊重是所有人的基本需求。俗话说“人有脸，树有皮”，树被剥了皮就会打蔫，甚至死亡；伤害了人的脸面，对人来说也是莫大的侮辱。所谓“你敬我一尺，我敬你一丈”，尊重与被尊重是相互的。如果领导者丝毫不顾及下属的感受，动辄劈头盖脸、夹枪带棒地对下属一通训斥，恐怕提供的待遇再好，也不会有人为他卖命，更谈不上如何忠诚。

戴女士是一家化妆品公司的业务主管。工作中，为了显示自己的威严，她很喜欢借题发挥苛责下属，从不轻易放过下属的任何失误。

有一次，她安排一位新来的业务员联系一家客户，并要求她上交一份客户市场调查报告。经过一周的实地调查和对客户经理的访问，这位业务员上交了一份资料详实的报告。可喜的是，通过她的沟通，这家客户还表现出了合作的意向，只等最后敲定签署协议的具体细节了。即使这样，戴女士还是抓住了报告中的“小辫子”。

“这就是你写的报告！里面这么明显的一个错别字，你就看不到？”她把报告拍在那位业务员的办公桌上，训斥的话像连珠炮似的脱口而出，“这么低级的错误我一眼就看出来了！小学生都不会犯的错，你居然会犯！……”其他同事都看到了主管对这位业务员的训斥，但他们已经见怪

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不怪了。可这种责骂却让初来乍到的业务员觉得无地自容。

戴女士还在那里喋喋不休，业务员想的却是自己面子都丢尽了，以后在公司还怎么立足呢？她告诉自己“要忍耐”，并且鼓足勇气对戴女士说：“对不起，是我太匆忙了，但这真是一份很有价值的报告……”

“价值？你还是先把错别字解决了再跟我谈价值吧！真想象不出这样的水平能创造什么价值！……”可能是因为看到下属并没有完全被自己征服，戴女士的火力又升级了。

终于，这位业务员忍无可忍，甩下一句话：“那你就等着瞧我创造价值吧，不过绝对不是为你！”

就这样，这位业务员辞职了，去了另外一家化妆品公司。两周后，她谈妥了一大笔生意，对方正是那份“有低级错误”报告中的客户。

戴女士的做法的确是有些极端。有这样一些领导，他们对下属虽然不能说苛责，但也称得上很严格，并且坚定地认为这是对下属好、对公司负责。可这样的做法似乎下属都不买账，而领导自己也很困惑。事实上，问题就出在这些领导的批评方式上。对待下属，只有批评、没有赞扬的做法只能让人感到绝望，会让下属有种自己无论怎样努力，也达不到领导要求的无力感。想要让批评获得效果，就要先记住批评的目的。批评的目的是为了获得理想的结果或是恰当矫正别人，而不是伤害他。一定不要忽视受批评人的感觉。

具体来说，批评下属也有几个诀窍：首先就是不当众批评；其次是可以在批评前先说几句恭维或亲切的话，比如“我一直很欣赏你的工作态度，但是有一个问题还需要改进，我知道你会接受……”；最后，要批评行为而不要批评本人，千万不要搞人身攻击，比如指出过错后，不要对对方说“你不好”，而应概略地说“我认为你可以比现在做得更好”。

此外，还有不能不提的一点。下属们心甘情愿追随的，都是遇到问题能够勇于站出来承担责任、为他们利益着想的领导。所以聪明的领导者，要满足下属对这种安全感的需求，一定要勇于担当，让下属视你为可以撑

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

腰的后台。这样自然能赢得下属的拥护和爱戴。

迎合客户，他是你的衣食父母

对很多人来讲，客户无异于衣食父母，是其生存发展不可或缺的支持者。但这两者之间既有各取所需的一面，也存在着相互矛盾的一面。一方为赢利而存在，而另一方又希望将支出降到最低。想要从客户那里获利，首要任务就是迎合客户。因为想要在任何事情上与他人实现合作，最重要的都是使对方自己情愿。为了达成这个目的，你必须投其所好。只有这样，你才能打动他们，使事情按照期望的方向发展。

迎合客户，既是一种智慧，也是一门艺术，它需要你寻找到背景完全不同的买卖双方的利益共同点，只有调动自己的知识，发挥自己的各种优势，向客户发起心理攻势，才能达到这一目的。具体来说，如何操作才好呢？下面就为大家支几招。

耐心了解客户的不同需求

再诱人的语言，也没有满足客户的需求更为重要。只有将心比心，站在客户的角度，去了解他们的喜好、见解及需求，才能够用最恰当的服务去满足他们，进而获得他们的青睐和信赖。因此，想要成功说服客户，研究客户的真实需求是关键，这是迈出成功合作的第一步。

客户的脾气性格各有不同，但无论与哪一类的客户接触，有一条是你始终如一必须做到的，那就是表现出足够的耐心。在客户面前，任何时候都不要表现出你赶时间的样子，要向客户表明你愿意花足够的时间帮他做出正确决定的诚意。对于客户不够了解或是尚未发现的问题，你要用专业的眼光及时发现并加以沟通。对待客户的各种意见和抱怨，你要尊重并且认真对待。有必要的话，要当着客户的面记录下来，要让客户充分感觉到自己是备受重视的。如果发现客户的反映的确属实，要迅速将解决方法及结果反馈给客户，并请其监督。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

诚实守信才能长久合作

有眼光的银行家们，对那些资本雄厚，却品性不好、不值得信任的人，绝不会放贷，而对那些资本相对匮乏，但吃苦耐劳、重诺守信的人，则愿意慷慨解囊。因为无论何时，人们都更放心与诚实、表里如一的人做生意。对于想要从自己这里获利的人，每个人都或多或少地有所防备。也许凭借着口吐莲花的三寸不烂之舌能够取得一时的利益，但这绝对不是维持长久合作的关键所在。只有恪守诚信，培养自己良好的信誉，才能让客户愿意与你保持长久的交往与合作，甚至在你遇到困境的时候，主动相帮。

何婉云是一家保险公司的业务员。有一次，她到公司附近的一家照相馆拍证件照，认识了那里的老板。老板表示经常能看到她在门前经过，顺便询问了何婉云从事的行业。得知她是保险业务员，那位老板便把自己的保险单拿了出来，请她帮忙分析还有没有投保需要。何婉云了解了一些相关事项，认真地帮他把保险单整理了一遍，发现他的保险种类已经很齐全了。

对于做保险业务的人来说，向人热情推销当然很重要，但是何婉云一直坚持认为推销的前提是客户真有需要。所以，她将自己的看法如实告知。何婉云的真诚打动了对方，那位老板对她说："你可以去我爱人的单位走一走，她应该能帮上忙。"

没过多久，何婉云再次登门拜访。原来那位老板的爱人是一所幼儿园的园长，因为有了她的帮助，何婉云在这家幼儿园签了近50份保单。

面对客户，投机、欺骗、失信是最不可取的。如果何婉云不考虑照相馆老板的实际情况，为了做成保单而加以欺瞒，也许会成功签下一单。但这种将自己的利益建立在牺牲别人利益基础之上的做法，失败是早晚的事，收益来得快失去得也快，来的多失去的也多。只有诚实守信才能把客户紧密地团结在自己的周围，与他们建立起牢固的合作关系。

用真情感动客户

只有感动了客户，才能让客户从心理上真正相信你和你的产品，赢得

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

客户长久的认可。

崔远是深圳一家银行分理处的总经理。平时，他一直要求手下员工，要将客户视作朋友。曾经，有一位外地建筑公司的老板在分理处办理少量业务，通过柜面的交流，崔远与他逐渐熟悉起来。在交谈中，崔远了解到他是安徽人，刚来深圳不久。因为他人生地不熟，所以有很多地方需要帮助，崔远除了在业务上为他提供支持以外，还主动做了一些力所能及的分外事。每逢节假日，这位老板都能收到崔远的问候短信，生日的时候，他还收到崔远快递过来的蛋糕和鲜花。只是一些小事，却让身在异地的他倍感温暖。

一天早上，这位老板匆匆忙忙地来到分理处。崔远见他脸色很不好，便主动询问缘由。得知他因为儿子生病，来银行取钱去医院，崔远马上帮他提取了现金，并且主动提出可以陪他们去医院，因为他正好有一个朋友在医院工作，遇到什么问题也比较方便处理。

这位老板自然十分感动，以后更是把崔远当成了无话不谈的朋友。他将自己每个月几百万的业务往来都放在了该分理处，还介绍生意上的朋友也把业务放到这里来。通过与这些私人老板结交朋友，崔远又稳定了一批大客户，分理处的业务也得到了大幅提升。

与客户交往，除了工作上的努力之外，在私下的接触中也要给予对方足够地重视和体贴。很多时候，感动客户并不需要我们付出多少，一些举手之劳的小事也能让客户心中的温暖悄悄扩散。

永远不要与客户争执

世界上最大的零售连锁企业沃尔玛的顾客服务原则有这样两条规定：第一，顾客永远是对的；第二，如果对此有疑义，请参照第一条执行。与客户接触的过程中难免有意见分歧的时候，但无论什么情况，都不要与客户正面争执。试想，即使你把客户说得哑口无言，让他认识到了自己的错误，他在心理上也会觉得不舒服，不愿意与你再度合作。那样的话，失去

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了客户的你又得到了哪些好处呢？如果对方一直咄咄逼人，不妨先将谈话暂停。待对方情绪缓和后，再将你的观点表述出来，对方会更容易接受。给客户留下一个宽容大度的印象远比让他觉得你针锋相对要好。

同时，不要站在你的立场批评任何人或任何事，也不要对你的竞争者恶言相向。当你听到客户提起竞争者的名字，你只需微笑着称赞那的确是一家不错的公司，然后接着做你的产品介绍。

不要忘记老客户

有些人在处理自己的人际关系时有喜新厌旧的毛病，往往在不经意间冷淡和忽视了老客户。等他们想要再次寻求这些老客户的合作时，却发现这些老客户早就不是自己的了。所以，绝对不要忽视老客户，忠诚的老客户可以为我们传播口碑，带来更多新客户。顺路时的探访、闲暇时的聚会都能让对方体会到你对他的惦念和重视，为他留下良好的印象。除了日常的电话或会面，网络交流也是格外有效的沟通方式。升迁、更换手机号等也要及时告知对方，表明你对他的重视。

需要明确的一点是，人际关系的实质是互惠互利。在与客户打交道的过程中，你不能只是一味索取自己想要的东西，而不顾对方的利益。只想收获不想付出的自私做法只能让对方将你当做不入流的拒绝往来户。与客户互惠不一定局限于业务往来。当发现身边有客户恰好需要的信息和资讯，你完全可以给客户提供过去。日久见人心，相信你的努力一定可以给客户留下一个正面的印象。

巧用猎头，为身价加码

无论你是蓝领、白领还是金领，失业的危险总是存在的。而猎头感兴趣的对象，往往只是那些在业界有一定能力和地位的人。但这其中很多人即使在需要一份新工作的时候，也想不到要和猎头有所接触。事实上，拥有猎头这一人际资源，就相当于拥有了一个专业的个人价值营销平台，他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们能将你的价值广泛传播出去。如果不甘于在小职员的位置上庸碌下去，你就要抓住一切机会与猎头保持联系。即使现在的工作很稳定，也不妨先与他们建立良好的关系。要知道，猎头的作用并不只是帮你跳槽那么简单。如果能够巧妙地加以运用，他们还会成为你在原公司升职加薪的助力。

公司的销售部经理刚刚离职，作为销售部副经理之一的梁玉和另一位男性副经理两个人实力相当，也都意识到了这次升职的重要性，开始了暗自较劲。这时，梁玉接到猎头公司的电话，表示可以为她提供一个条件优厚的职位。梁玉知道，现在正值她升职的关键时期，要是被老板怀疑有异心，就功亏一篑了。所以她只是敷衍了对方几句，并没有接受。

升职的拉锯战持续了一段时间后，疲惫的梁玉向一位做人力资源的同学倾诉苦恼。同学听了，坦率地告诉梁玉，她胜出的希望很小。因为客观地说，两人学历、专业、经验旗鼓相当，而梁玉在性别上不占优势，且年龄上正处于结婚生子的尴尬期。沮丧的梁玉无意间提到了猎头公司联系自己的事，结果同学顺势为她支了一招。

周一早上刚到公司，梁玉就给猎头公司打了个电话，寒暄了几句，就借故离开，请对方10点再打过来，并且特意叮嘱，如果自己不在，一定要让前台转到会议室的分机上。

公司每周的例会时间是每周一早上9点半到10点半，10点的时候，猎头公司的电话果然打进了会议室。梁玉接到电话，故意问：“请问您是哪里？猎头公司？找我有什么事吗？嗯，我知道了。不好意思，我正在开会，不方便说话。那先这样了，再见。”简单几句话过后，梁玉再回到会议桌前，发现大家看她的目光都不一样了。

同学是这样为梁玉分析的，她胜出几率不大，而且有别的选择机会，不妨冒险一试，无外乎三种结果：公司对她与猎头公司接触表示不满，不让她升职，可以保住原有位置；公司为此对她更加重视，用经理的职位挽留她；不得不离开公司，但可以通过猎头成功跳槽。

这种做法当然是有风险的，但梁玉最终赌赢了。她不久后升职为销售

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

部经理。当然，梁玉事后也花了不少精力进行补救，用几个月的加倍辛苦让公司确认了她的忠心，可这一切还是很值的。

梁玉巧用猎头，在升职战中取得了最终胜利，但这一招一定要慎用，否则升职加薪不成，还有可能被“炒鱿鱼”。而且行业圈子很小，维护好自己在业内和猎头间的名声很重要。那么，该如何与猎头打交道呢?

谨慎对待猎头公司的电话

无论你近期有没有跳槽的计划，接到猎头公司的电话时，都不要急于挂断。即使很忙，也应该抽点时间和猎头顾问聊聊，表示感谢，或是留下联络方式，过后给对方回个电话。有时间的时候不妨一起吃个饭，彼此认识一下。因为谁也不能保证不会遇到事业瓶颈期，他们很有可能会帮上大忙。如果猎头公司提供的职位你暂时还用不上，但朋友中有人可能正需要，别忘了向猎头公司推荐。

猎头顾问的时间非常有限，分配给每个候选人，几乎是用分秒计算。接到他们的电话，并不意味着你就是合适人选，很有可能你只是他们的候选者之一。如果对猎头顾问提供的职位比较感兴趣，在向猎头顾问介绍自己时，不要本末倒置。他们关心的是你的工作成绩，而不是工作内容。当你用马拉松似的长篇大论“逼迫”得对方无话可讲，机会很可能就擦肩而过了。态度也很重要，盛气凌人绝不可取。“我不找工作，我最讨厌你们这些猎头公司”之类的话会让你进入猎头公司的黑名单。不要忘了，猎头顾问的人际资源很可能远超于你，得罪了一个人就等于得罪了一个团体，后果不言而喻。

另外，接听猎头顾问的电话时，一定要注意隔墙有耳，茶水间、洗手间也不例外。

要诚实，对缺点和错误不隐瞒

无论在简历上还是在面谈中，对待猎头公司，一定要诚实。有水分的简历很可能通过盘问漏洞百出，而且猎头顾问和挖人企业还有可能会向你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以前的公司核实你的资料。在招聘工作即将完成的时候，突然曝光出令人不愉快的事情，这是十分忌讳的。而向猎头公司坦诚相告有瑕疵的职场经历并不是坏事。最好在猎头公司间接获悉情况之前，主动向其说明原委，让猎头公司先做出分析和判断。他们并非用人方，还能够从专业角度为你提供建议。

与猎头公司的顾问保持联系

对于大多数中高级职位来说，潜在候选人往往不在少数，而猎头公司未必能一一联系到，所以经常主动保持联系，让他们对你留有印象，会大大增加你获得面试的机会。同时，猎头公司的顾问知道很多业内信息，大到某家公司的经营状况、薪酬水平、人际关系，小到这家公司招聘负责人的偏好。与自己工作相关的猎头顾问保持联系，能让你获得很多这样有价值的信息，它们会给你成功面试、入职带来不小的帮助。

需要注意的是，在与猎头公司接触的过程中，不要只听猎头顾问的一面之词。他们为公司服务，向公司收费，没有义务为个人的职业发展负责。所以，有些猎头顾问为了促成生意，会向你夸大职位的优势，隐瞒其中对你不利的信息，而不会考虑到你长远的发展。所以，当猎头公司向你提供机会时，一定要自己有个理性的判断。

容易被忽视的人际资源

辩证看待同行，双赢是最高境界

奋斗在职场的我们避免不了同行的存在，对于在商场中搏杀的人来说，尤其如此。同行就像一把双刃剑，既可能对我们造成威胁，也可能成

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为我们进取的动力。若是深入思考一下，很多人会有这样的发现：真正激励自己阔步前进、促使自己成功的并不是自己的拥趸，而是自己的同行。越是身处竞争激烈的行业，越能懂得同行的价值。

利益没有瓜分殆尽的一天，势均力敌的双方如若一定要拼出个高下，结果很可能是两败俱伤，让他人坐收渔翁之利。有时候，换种姿态，与同行合作、共享利益才是明智的。如果有可能的话，把同行变成朋友才是上上之举。那么，该如何借助同行之力，实现自身的飞跃呢？

用同行的长板补自己的短板

竞争对手是一面最清晰客观的镜子，能照出自己的特征和不足。正因为同行与自己的利益目标一致，所以同行与自己之间也存在一定的相似性。相较于选择其他学习对象，学习同行的长处，用同行的长板补好自己的短板，对你而言无异于是一条取得进步的捷径。

20世纪60年代，在美国兴起了众多的零售商店。而沃尔玛能通过激烈的搏杀，从美国中部阿肯色州的本顿维尔小城异军突起，这与它的老板沃尔顿善于向同行学习有很大关系。

一开始，沃尔顿的商店用的货架一直是木头支架，这是当时最标准的式样。但木头货架用久了容易因虫蛀或发霉腐朽而虚塌，外表上也不够美观。后来，沃尔顿在同行斯特林商店那里看到了用金属制的货架，就马上请人制作了更精致的金属货架，并使沃尔玛成为美国第一家完全使用金属货架的杂货店。富兰克特连锁店是沃尔顿的另一家竞争对手。当得知富兰克特连锁店有了自助销售这种模式，沃尔顿乘长途汽车连夜赶去考察，回来后也开设了自助销售店，这在当时是全美第三家。

如今，沃尔玛已成为世界上雇员最多的企业，曾连续3年在美国《财富》杂志全球500强企业中居首。沃尔顿先生的成功，正是取同行之长补自己之短的结果。心态决定做法，是将同行看做敌人还是努力赶超的目标？是去诋毁，还是去学习？明智的你心中一定早有答案。同行的良好心

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

态、先进理念、应对经验等，我们都应该加以学习和借鉴。从这一角度来说，我们应该感谢同行，是他们把我们提升到一个新的境界。

与其相持不下，不如合作双赢

小沈在商业街上开了一家书店，生意还算不错。可没过多久，与小沈的书店相隔不远的地方，又开了一家书店。一份生意两家做，当然就没有过去那么赚钱了。小沈觉得对方把书店开得那么近，颇有打擂台的意思。怒火中烧的他下定决心一定要让对方的生意做不下去。

降低价格是吸引客户的最佳办法。于是，小沈在书店橱窗上贴出了一张宣传单：本店图书除教材外，一律8.5折！这让他的书店彻底红火了几天。可没过多久，对方也有了对策，将价格降得更低：本店图书一律8折！小沈狠了狠心，又贴出了告示：本店部分图书7.5折，购书满百元的顾客还送精美礼品！就这样，两家书店打起了价格战。

两个月后，小沈一算，发现自己劳心劳力地忙乎了这么长时间，做的几乎是赔本买卖，想来对手也好不到哪里去。生意这样做下去可不是办法，他想了想，决定与对方和解。两个店主碰头一商量，对方提出个建议：两家书店尽量避免进同类图书，比如一家卖教辅和文学书，另一家就卖漫画和杂志，这样就避免了恶性竞争。

半年过去了，两家书店都有盈利，两个老板也成了不错的朋友，经常聚在一起交流进货渠道和开店经验。

竞争要以质量和服务取胜，像小沈与对手那样竞相降价，甚至相互诋毁的做法，只能是两败俱伤。

有些人把同行的竞争对手看做冤家，总有一种对立情绪，老死不相往来还是好的，有时恨不得拼个你死我活。实际上，这种做法是非常愚蠢的。想要做大做强，与同行多沟通、多来往，对自己的事业是有极大帮助的。同行有时也是很好的战略伙伴。竞争归竞争，在必要的时候还要联合在一起，共同维护好市场秩序。有时候，吃点小亏也无伤大雅。让同行多

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

得一些好处，与同行处好关系，不仅能避免他在背后捅你一刀，也许在关键时候，还能得到对方的帮助。遇到缺货等问题，可以从对方那里得到一些相关的货物和信息，而因为有了过去的交情，对方也不好意思趁机抬高价格，大赚一笔。

人们常说："商场上没有永远的敌人，只有永远的朋友。"规避与同行的冲撞，不代表我们没有实力打败同行，而是为了利益需要。打败同行需要付出的成本和双赢得到的利益相比，孰轻孰重，相信你已有定论。

不要忽视"小人物"

生活中，无论他人地位高低，有无钱财，我们都应该用尊重的态度对待。这既是我们应该具备的美德，也是处世的良方。"小人物"虽然位不高权不重，但有其独特的价值和作用，说不定什么时候，他们就是你的智星、福星、救星，能够帮你大忙，成为你的贵人。

顾恒是一家广告公司的文案策划。他的业务能力很强，但脾气很暴躁，经常因为一些工作上的往来和同事吵架，所以同事们都不喜欢他。

一天，他花了很长时间做的一份策划书终于完成了，激动的他竟然忘了存储，就和同事聊起天来。他手舞足蹈的时候，一不小心碰到了电脑，结果电脑死机了。这让他急出一身冷汗。他先是大骂电脑不好，等新来公司的小网管来了，他又开始指责小网管不对，说他们白拿公司的工资，一点问题都解决不了。小网管听了这话当然很生气，但还是很有涵养地没有说什么。

顾恒站在小网管身边不断催促着，说自己还有好多工作要做。即使这样，小网管还是故意拖延了一个小时才修好。顾恒打开电脑，发现刚做好的策划书没有了。看着收拾工具准备离开的小网管，顾恒大叫："这哪叫修好了？我的策划书怎么办？"小网管厌恶地看了他一眼，回答道："策划书丢了是你自己的失误造成的，我是没办法救回来了。"说完，头也不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

回地走了。

等小网管离开了，同事纷纷表示是顾恒做得不对，应该对小网管态度好一些，但顾恒依旧不以为然。顾恒身边的同事瞥了他一眼，对他说："那你就从头开始做你的策划书吧！不过，据我所知，如果你没把刚才的小网管彻底得罪了，他是绝对有能力帮你解决问题的。"

听到这话，顾恒后悔也晚了。

发生在顾恒身上的事恐怕谁都不想遇到。哪怕你已经具备了一定的实力，无论何时也要保持谦虚的态度，千万不要因为轻视他人，为成功埋下隐患。对待身边的"小人物"，体现出你的和蔼可亲，会让你赢得更多的尊重，同时也为你日后办事种下了友谊的种子。无论现在你接触到的是大人物还是"小人物"，他们都有可能变成日后影响你事业成败的因素。所以，既不能放松与大人物的沟通，也不能忽视对"小人物"的感情投资。

几乎每个来五福小区买房、租房的人都会找张先生帮忙。这是为什么呢？原因就在于张先生和小区门口的警卫关系处得很好。每次有人来小区打听房子的消息，首先问到的几乎都是这些警卫们。而只要有人询问到他们，他们每次的回答都是："你去问问6102室的张先生吧，他那里有很多信息。给，这是他的名片。"结果张先生在这里住了十多年，光靠做房屋中介就赚了很多钱。

为什么警卫都对张先生这么好呢？因为在这之前，每次张先生从大门经过，都不忘向他们打招呼，不但逢年过节送红包，平时有好吃的也会和他们分享。这些警卫自然对张先生心存感激，愿意帮助他了。

当你想方设法地去寻找和接触那些大人物的时候，你是否像张先生一样，注意过身边那些看似不起眼的"小人物"呢？真正的聪明人在交际中是从不会忽视"小人物"的。也许他们现在看起来稍显无足轻重，但你想过以后吗？谁会永远甘于做"小人物"呢？又有多少大人物天生就是大人物呢？刘备编过草鞋，朱元璋当过和尚，所以说，千万不要小看那些"小

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人物”，人家也会有功成名就的一天。若是与他们的关系弄得很糟糕，在你需要帮助的时候，面对的很可能就是冷眼旁观。

人际交往，要有长远眼光，也许眼下身边的一些平常人不是你事业上的重要伙伴，也不能给你多少实质性的帮助，但这并不意味着你可以忽视他们。其中有前途、有学识、有能力的人，你应放下身段主动联络，与他们保持良好的关系。等到他们事业有成，他们一定会感念你当初的信任和重视，在你有困难的时候，也会义无反顾地帮你到底。

其实，与“小人物”处好关系很简单，他们的要求并不高。一个温暖的微笑，一句贴心的问候，只要你能够发自内心地尊重他们，通常都会收获他们的友谊。

善于把陌生人变成自己人

东西方的社交场合通常存在这样一种差别：出席酒会或婚宴等聚会前，西方人会在出发前先吃点东西，并提早到达现场，因为那是他们认识更多陌生人的机会。东方人则表现得比较害羞，会在人群中尽力寻找相识的人并与之交谈，甚至与朋友约好坐在同一桌，以免身边坐的是陌生人。后者这样做的结果往往是，参加了无数社交活动，人际关系却没得到一点扩展，朋友圈中还是屈指可数的几个人。

所有朋友本质上来说都是由陌生人变来的。当你认识的陌生人越来越多，并让他们成为你的朋友，你所能得到的机会也会越来越多。如果你放弃了与陌生人的交流，那就意味着你放弃了大多数潜在的朋友。所以，无论在生活中还是工作中，你都要充分挖掘自己身边的潜在人际资源，善于将陌生人变成自己人。

伊莲是个性格内向的女孩，每次和陌生人说话，还没开口脸就先红了。有时候，她还会因为太紧张而词不达意，甚至惹出一些误会来。对此，伊莲自己也很懊恼。为了改变自己害羞的个性，她开始有意识地参加一些由陌生人组成的小型聚会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最初的时候，伊莲参加过一个论坛的聚会，因为是第一次参加这样的活动，她一直不敢主动和人打招呼，有些不知所措。为了缓解紧张情绪，她去吧台拿了一杯饮料。“你拿的饮料是含酒精的，你不一定喝得了。”伊莲刚端起杯子来，就听见身边有个人这么对她说。她一回头，看到一个拿着一杯柳橙汁的女孩正对她微笑。“不如喝杯柳橙汁吧，女孩多喝果汁对皮肤很有好处的。”女孩说着，将柳橙汁递给了伊莲。

“谢谢，你，好像很了解这些啊。”“还好吧，我经常参加这样的活动。”虽然一开始有些吃力，但伊莲还是硬着头皮和那个女孩聊了起来。后来，她和那个女孩成了很要好的朋友。

通过这件事，伊莲发现其实和陌生人接触并不是特别难，只要自己主动些就可以了。

事实就是如此，结交陌生人绝不像遭遇洪水猛兽那样可怕，带着认真诚恳的态度与之攀谈，通常都能得到对方善意的回应。那么，在结交陌生人方面，还有哪些是需要注意的呢?

独自出席

参加社交活动时，应尽量一个人出席。如果和同伴一起参加活动，在别人看来，你们是“一伙的”，因而他们很难对其中的某个人留下深刻印象。另外，与同伴在一起，多数时间都会用在和同伴交流上，这会耽误到你结交更多的陌生人。

认真观察

交流前认真观察你想要结交的陌生人，有助于你发现交流的切入点。你可以看看他们身上有哪些比较特别的地方，比如发型、衣服的配饰或是手表的款式。

留意这些细节问题，会为你与之交谈带来一些有趣的信息。不仅如此，你还能从中判断出对方大概是一个什么样的人，包括他们可能从事的职业和职位。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

占据先机

一个处于主动位置的人，总是比处于被动地位的人更容易得到朋友。要率先伸出你的手，主动向对方发出友好的信号。很可能对方同你一样，渴望得到友谊而又感到有些拘束，也在盼望其他人能率先发出友善的信号。在这种情况下，如果你首先伸出了友谊之手，你就成功了一半，不但能得到对方友好地回应，还会给他留下一个完美的第一印象。

保持微笑

微笑的表情是你用来交际的最佳武器。以轻松自然的微笑作为开始，与对方交流，对方会被你热情的笑脸所感染，距离将迅速被拉近。就算你最初收到的是冷漠的回应，也不要放弃，因为这只是暂时的。当你消除了对方的怀疑，这将不再是问题。

留下电话

经历了一场愉快的交谈，却没有留下对方的联系方式，这是最令人沮丧的事了。所以在分别前一定不要忘记留下对方的联系方式，为以后进一步的交流做好准备。

有些人有这样的困惑：为什么自己鼓起勇气去和陌生人打招呼了，交谈得也很愉快，但是与他们之间的友情并没有渐长呢？道理其实很简单，这些人与陌生人交朋友就像故事里讲的“狗熊掰棒子”。狗熊总是见到一个新的又大又好的棒子，就丢了手里相对较小的棒子，最后发现肚子已经饿得咕咕叫了，手里还是空空如也。虽然事有不同，但道理何其相似。

千万不要以为见了一面，说了几句话就会成为朋友。其实，良好的初次会面只是个开始。虽然双方有了一定印象，但还不够深刻。人们总是对熟悉的人更容易产生好感，所以想要和陌生人变成朋友，就要创造再次见面的机会，这样对方才会逐渐熟悉你，进而喜欢你，最终成为你的“自己人”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



Part 4

让关键人物为你节省20年的奋斗

每个人的人生中都有一座看不见却等待你去挖掘的金矿，这座金矿就是你命中的那个关键人物。他能够为你指引方向，可以使你的人生产生质的跨越和提升，让你节省20年的奋斗。

真正的聪明人从来不会坐等机遇降临到自己身边。想要结识这样的关键人物，你就必须主动出击。待在原地不动，是没有任何希望的！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有了“他”境况大不同

接近名人，成功也能找捷径

一只蝴蝶的平均寿命是1个月，如果它想从南京飞去北京，需要6个月。它怎么才能实现这个愿望呢？答案就是先飞到一列由南京开往北京的列车上。利用列车这个载体，蝴蝶的梦想就能轻而易举地实现了。与人博弈的过程中，如果我们自身的力量太单薄，势力太弱小，那无疑会处于劣势地位。这时，想要尽快达成心愿，就要像蝴蝶一样找到一个能够帮助自己尽快实现目标的载体。而名人，就是我们可以借助来扩大自己影响力的良好载体。接近名人，就意味着为成功找到了捷径。

名人的影响力有多大？在我国，伯乐一顾，马价10倍；“齐桓公好服紫，一国尽服紫”。在外国，美国影星克拉克·盖博在电影中一个脱掉衬衫后的赤膊镜头，就使得美国贴身内衣的销售量急剧下降；英国戴安娜王妃穿起了平底鞋，英国市场上的高跟鞋就无人问津了……这就是名人效应。他们拥有比一般人更大的影响力。人们对名人和权威总是有着超乎寻常的崇拜和信任。如今，借助名人为自身造势的手段已经在众多领域中得到广泛运用。

在美国，有这样一个广为流传的小故事：

一个出版商那里积压了一批书卖不出去，眼看就要血本无归了。情急之下，出版商想到了一个点子。他给总统送去一本，并频频联系总统，征求他的意见。忙得不可开交的总统不想再搭理他，就随便回了一句：“这书不错！”再简单不过的一句话却被出版商奉若至宝。他立即着手大做宣传：“现有总统喜爱的书出售！”还把总统随口说出的“这书不错”印在了宣传单上。就这样，困扰了出版商好长时间的那批书一夜之间被抢购一空。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不久，又是这个出版商，又进了一批书，他故技重施，又给总统送去一本。有了上次的教训，总统想借机奚落他一番，就在送来的书上写下“这书糟透了”。即使这样，总统也还是没能躲开出版商的利用。不过，这次出版商的宣传词变成了：“现有总统最讨厌的书出售！”这批书被好奇的读者争相抢购，很快又全部卖光了。

过了一阵子，这个胆大妄为的出版商居然又把一本书送给了总统。总统有了前两次的教训，这次干脆闭上了金口，不理不睬。但没想到的是，这次出版商还能有话说，宣传语又变成了“现有令总统难以下结论的书，欲购从速！”结果，这批书依旧被抢购一空。

故事中出版商借总统售书的真实性我们无从考究，但它非常清楚地告诉我们这样一个道理：借名人之势绝对可以让成功来得更加猛烈。请名人签名、题词、作序、合影、代言等，都是可以借助名人提高自己社会知名度的方式，这可以向别人证明你的实力，并可成为你说服别人时的有力证据。

在很多人眼中，名人都是很难接近的，“我跟他们完全处在两个不同的世界！他们眼光高、工作忙，可能连看我一眼的兴趣都没有，更别提交往了！”如果一直抱有这样的畏惧心理，不敢主动出击向名人靠近，那么你是永远没有办法将他们拉入你的人际网络，成为关键角色的。事实上，大多数知名人物平和而又谦虚，只要你不是意图不轨，他们并不会对你的接触严词拒绝。他们往往比你想象的还要容易接近，前提是你能把握住恰当的时机。方法总比困难多。

杜冰刚刚从美术学院毕业，她在服装设计上很有才华。经过4年的专业课学习，她更是爱上了这个行业，坚定了要做个服装设计师的信念。但万事开头难，她拿着简历跑了很多公司，对方都表示对一个初出茅庐的服装设计者没有兴趣。

四处碰壁的杜冰在高中的同学会上大吐苦水，一个同学知道了，告诉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

她自己有个亲戚是某位明星的化妆师，也许可以从这个门路想想办法。后来，那位同学的亲戚果然将杜冰引荐给这位明星。寒暄过后，杜冰从背包里拿出自己的设计图，对明星说："我一直都很崇拜你！请你为我的设计图签个名好吗？"明星接过杜冰的设计图翻看了几页，兴奋地说："真是很漂亮呢。这几款衣服里的一些元素我都想用在最近的演出服上。你和我的设计师联络一下可以吗？这是他的联络方式。"杜冰当然是忙不迭地同意了。

第二天一大早，杜冰就来到先前拒绝过她的一家著名工作室。她拿出写有明星签名的设计图来，对接待员表明来意，没过几分钟，她就被请进了设计总监的办公室。

像杜冰一样托人引荐，或是主动写信、博客交流、参加名人出席的社会活动等，都是可以和名人取得联系的方法。总之，一切相识的机缘都不会只是巧合，其中一定有个人努力的成分。努力过后，就要本着自然的态度，随缘而定。一定要有这样的意识：名人的声望再大，带给你的也只是外部效应，要想真正赢得长远的发展，必须立足于自身实力。切不可因为有了捷径就放松对自己的要求。

跟随成功人士，掌握"黄金门票"

一个美国的农家少年无意中在杂志上读到了一些大实业家的故事，更是对其中一个实业家很感兴趣。他很想了解得更详细些，并且希望能得到他对自己的忠告。当他有一天终于有机会来到纽约，做的第一件事就是去那个实业家的事务所拜访他。

离正式办公的时间还有几个小时，看到眼前这个贸然出现的少年，一直在工作的实业家觉得他有点儿讨厌。但听到少年问他："我很想知道，我怎样才能赚得百万美元？"实业家的表情变得柔和起来。他与少年聊了1个小时，并且在他离开前告诉他还应该去拜访哪些实业界的成功人士。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

按照实业家的指示，少年访遍了一流的商人和银行家。他们在赚钱方面给予他的忠告并不见得有所帮助，但成功者对他的知遇，给了他无比的自信。他开始仿效这些成功人士的做法。

两年过去了，少年成为他做学徒的那家工厂的所有者。又两年过去了，他已经成为一家农业机械厂的总经理。如愿以偿地拥有百万美元财富的时候，他用了才仅仅不到5年的时间。

这个少年活跃于实业界67年，实践着他年轻时在纽约学到的基本信条。总结起自己成功的经验，他的话是："建功立业的前辈能带给你一个改变命运的机遇。"

这个少年用毕生经验总结出的信条对你是否有所启示？若你也像这个少年一样渴望获得成功，就要紧紧跟随成功人士的脚步，这会让你受益无穷。不过在那之前，你需要先对自己进行精神上的武装，下面几点就是可供参考的经验之谈。

要有主动意识，主动结交那些比你优秀的人

成功学专家认为，一个最有可能成功的人，他在朋友圈中的成就应当是最低的。为什么会有这样的结论呢？因为只有你身边的朋友比你强的时候，你才能从交友中获益。不少人总是更愿意与不如自己的人交往，这的确可以得到心理上的安慰。因为，这样的交际很容易让人产生一种优越感。但从不如自己的人当中，显然是学不到什么的。只有结交那些比自己优秀的朋友，才能促使我们更加成熟。所以不妨审视一下自己的人际关系，如果你发现所有的朋友都没有你优秀，那情况就不太妙了。

结交朋友虽然通常是出于偶然，但朋友对个人的影响是不容低估的。心理学研究表明，环境可以让一个人产生特定的思维习惯和行为习惯。所以，在交朋友时，要善于考虑并选择比你更优秀的人。如果你想让自己获得成功，就要时刻在自己的身边形成一个"成功"的氛围。最好的办法就是尽量找机会同成功人士在一起，尽可能多地感受和学习他们身上的优秀

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

品质。他们的热情、他们的好心态、他们的长远眼光、他们的思维方式、他们超强的行动力等，都是你要学习的地方。要记住，结交卓越人士，才能见贤思齐。

抱着学习的心态去工作，不计较得失

对于绝大多数人来说，工作是为了获得基本的生活保障，并能有所积蓄。而这些人又可以大致分为两类：一类只是茫茫然地为薪水而工作，而另一类则是抱着学习的心态在工作。如果你是一个立志要获得成功的人，那么你一定要做后者，为薪水而工作看起来目的明确，但很容易让人被眼前的利益蒙蔽了心智，看不清未来的发展道路。如果你能在工作中增进知识、积累经验、训练技能、储备关系，你会发现，工作远比工资带给你的多得多。将工作视为一种积极的学习，你会发现其中含有很多给人成长的机会。这与有限的金钱比较起来，其价值不知要高出多少倍。

对于初出茅庐的年轻人来说，很难在职业道路上一步到位。有些人满足于眼前较高的薪水，在小公司里占据一个优于他人的有利职位，带着一种优越感地慢慢摸爬滚打，自以为也是一种进步。而有些人则宁愿选择去知名的大企业里担任接待员或是业务助理，为的是能在一个较高的平台中学习企业的管理模式、经营方法和用人策略，以及从优秀的领导者那里学习到先进的领导经验。你认为若干年后，谁会更成功一些呢？眼界决定高度，相信你已有论断。

多向前辈取真经

站在同一起跑线上、实力相当的两名长跑选手，其中一个人在比赛前从前辈那里了解到这一段路程的具体环境，在哪里需要保存体力，在哪里需要适度冲刺等，而另一个人则没有。最终谁会赢呢？答案可想而知。无论工作还是生活，其中有很多东西是我们在书本中学不到的，而靠实践摸索出的经验往往掌握在前辈们的手里。靠近成功者，向前辈取经，为的就是获取这些东西。在取经的过程中，不要惧怕冷遇，要用自己的恒心和毅

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

力去打动对方。向他们求取经验的时候，不要问那些“大而空”的问题，一定要问到问题的关键处。有时候，询问对方走过的“弯路”带给你的实用价值甚至远大于一条条的成功经验。

总之，具有长远眼光，懂得为自己的未来打算的人，一定要多向成功人士靠近。他们是一个更高的平台，能带领你不断力争上游，帮助你登上事业的顶峰。

建立良好的政商关系

有时候，问一些急于创业的年轻人有无政府关系，对方会明确表明自己凭能力做事，不依靠关系。还有些人一见了警务人员就觉得浑身不自在，即使自己并没做任何违法乱纪的事。事实上，小到子女入学、户口迁移，大到投资理财、经营公司，你都离不开这类人的参与。所以，与他们搞好关系是有百利而无一害的。那么，在与政府公务人员接触的过程中有哪些问题是需要注意的呢?

掌握距离

和政界人士打交道，距离很重要。曾有一位温州老板做了很形象的比喻：“掌握好火候，这一点很重要。太凉了的时候，就加点热水，太热的时候就加一点凉水。”这正是所谓的“君子之交淡如水”，既不太近，也不太远。近了容易引起误会，远了恐怕信息滞后。没有金钱关系的交往才是长远的，在交往前你一定要树立正确的观念和动机。事实上，和政界人士完全可以成为诤友、益友而非损友。所谓“旁观者清”，如果你能就对方所关心的事情与其研究和探讨，给他一些有益的启示，你就会得到他的认同，成为他的朋友。

保持诚信

保持诚信是与人交往的基本准则之一，与政府公务人员接触，更是必须要做到这一点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

加拿大籍华人刘志东曾任加拿大SNC工程咨询公司董事经理。平时，他很善于与政界人士打交道，而且凭借他的真诚结交了很多政界朋友。

有一次，加拿大出口发展局需要刘志东提交一份有关公司实力的详细报告。有人建议拔高公司的实力虚报上去，但刘志东认为欺骗行为一旦被发现，会严重影响公司在对方心中的形象，这种得不偿失的做法决不可为。最后，公司如实上报了自己的实力，并且向政界人士提出了很多合理建议。

刘志东的真诚维护了公司与政府的良好关系，政府公务人员经常向他通报加拿大和其他国家经贸关系发展的最新动态。除此之外，刘志东还聘用加拿大前政界人士做公司的顾问。他们非常熟悉政府的运作规律和办事程序，为公司与政府搭建起了良好的沟通桥梁。

双赢为上

对政界人士来说，他们需要为社会谋福利。如果能让政府关系知道你的企业，知道你会加大对地区的投资，为地方提供更多的税收，并且积极参与各种社会公益事业，你会得到他们的大力支持。赞助残疾儿童、特困学生，支持政府举办的重大活动，向大专院校、科研机构提供科研器材等都是进行政府公关的有益形式。这些行为既充分展示了自己的良好形象，也在政府心目中留下一个好印象，是双赢的上上之策。

“福特汽车环保奖”是世界上规模最大的环保奖评比活动之一，授奖活动遍及全球50多个国家和地区。2000年，“福特汽车环保奖”首次进入中国。13年来，“福特汽车环保奖”总计授出奖金1410万人民币，共有301个优秀环保团体和个人获得了奖金资助或提名鼓励。此举获得了我国林业部等部门领导的高度赞誉。而福特公司也通过这样的活动获得了政界人士的信任，增加了品牌的信誉度。

此外，个人可以利用自身的政治身份增加与政府部门的沟通机会，这有利于及时了解各类政策信息，与政府间进行信息反馈。同时，这种政治

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

身份不仅是一种荣誉，同时也是政府与社会对个人成绩的肯定和认同，无形之中，增强了人们对他的信任度。

来自江苏的企业家蒋先生表示，成为人大代表是他最为自豪的成功。这对他而言不仅仅是一种政治荣誉，而且他还通过参加会议结识了很多社会各界的优秀人士。在参加会议过程中，他得知安徽某地想要兴建一个农副产品批发市场，但政府缺少资金。蒋先生经过分析，认为这个项目具有很高的回报率和发展空间，于是和相关政府部门联系洽谈，顺利拿下了该项目。

总之，政府公务人员是所有人都渴望结识的对象，而且总是排在最优先的位置。政府关系是人际关系中绝对不可忽视的，拥有政府公务人员这类人际资源，对每个人来说都是有必要的。

认识媒体人，宣传自己的事业

在信息传播越来越普遍的今天，公众了解的信息有80%来自于媒体。作为公众的卫士，媒体人利用手中的宣传工具，用舆论的力量维护着公众的利益。媒体的报道可以给你扬名，也可以给你毁誉。我们应该重视媒体这种批评监督的作用，以此作为参照，来矫正自己的言行。同时，如果想在事业上到达新的高度，我们也要善于借助媒体的力量，宣传自己的事业，而这通常需要通过媒体人的协助才能实现。所以，与媒体人建立广泛而良好的关系，是成功运用媒体的必要前提。

1984年出生的卡梅伦•约翰逊，是美国最成功的青年创业家之一。他从9岁开始利用电脑做生意；大学毕业前，他已经创办了12家成功的公司。在他的自传体小说《我的成功你应该复制》中，他对自己的创业过程进行了总结与回顾，共分享了19条成功秘诀，“利用媒体的力量”正是其中很重要的一条。

2003年，刚进入大学1个月的卡梅伦•约翰逊想出了一个好点子，那

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就是推出一个专门用来进行礼品卡交易的网站。他迫不及待地进行了充分调研，并找来了合伙人和技术人才。他们知道，想要顺利推出网站，造势必不可少。为了在几周之内吸引到足够的客流量使生意运转起来，需要用大笔资金做广告宣传，但这对于当时的几个年轻人来说几乎是不可能的。因为他们的资金几乎全部投入在网站卖场的货物储存上。

曾与媒体打过交道的卡梅伦·约翰逊深知"媒体及其口碑效应是最强有力的一种广告"，当其他合伙人疯狂地忙于设计网站的技术细节时，他开始着手设计未曾尝试过的大型媒体公关策略。当时的他刚满19岁，不再是只有15岁的CEO了，像过去那样在媒体上大打年龄牌肯定不吃香了，但他有了新的优势，"打造过12桩成功生意的少年，推出了他最新和最大的公司"。短时间内，凭他一人之力显然无法完成所有媒体宣传的任务。但多年来，他一直在研究公关公司，为的就是防止哪天需要用到这类资源时找不着门路。他深知自己需要的不是那种替财富500强处理危机事件的公司，而是在宣传独特故事方面很有经验的公司。最终，他选定了一家可以按月收费的公司。

随着公关公司的宣传开始发挥效用，网站刚开始营业，就受到了世界各地媒体的关注。卡梅伦·约翰逊也为此接受了很多专访。仅仅生意开张的第一周，网站就迎来了10万名访客，而花费的广告开支却几乎为零。当然，他们的确支付给公关公司一笔费用，但如果想要通过打广告的方式达到现在这种大范围的曝光率，他们所要投入的资金要高出好几十倍，甚至几百倍。这，就是媒体的力量。

卡梅伦·约翰逊成功运用媒体的力量，对自己的网站进行了宣传。但现在，还有这样一些生意人，他们对媒体唯恐避之不及，甚至打出了"防火防盗防记者"的标语，足见他们对媒体的误会之深。在媒体面前，你有权闭口不言，有权拒绝采访，有权追究记者采访报道失实，但你无法做到让媒体保持沉默。不愿与媒体打交道，害怕与媒体打交道，并不代表你就永远不必和媒体打交道。殊不知，这种逃避媒体采访、拒绝媒体采访的做

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

法有时更会引起媒体和公众的误解。所以，只有主动利用采访机会，主动和媒体合作，才是把风险降到最低的正确做法。

与媒体人交往，能让你获得更多的支持，帮助你在事业上大显身手。不过，与其交往也要讲究艺术。那么，应持怎样的态度与媒体人交往呢?

尊重、信赖媒体人

与媒体人交往，首先要做到的就是不要对他们有敌对情绪，更不能贬低他们。因为他们掌握着最终的话语权，所以敌视他们绝不是赢家的策略。一般来说，媒体人都能公正地对待收集到的各种新闻素材，对他们应有尊重、信赖的态度。与他们保持一种良好的关系，虽然不一定能保证你最后得到好的报道，但至少不会让你有损失。

互联网打破了传统媒体的霸主地位，有很多致命的新闻都是先从地方小报记者那里发出来，经过网络的迅速传播，继而成为各大媒体深入报道的素材。随着记者人才流动性的加快，很多人也许今天还是小报记者，明天就成为强势媒体的知名记者。所以，对待媒体人，你应采取一视同仁的态度，切不可因为对方单位名气的大小、级别的高低而区别对待。

以诚相待，给媒体人提供真实信息

没有人不希望媒体把自己好的一面呈现给公众，而将自己不好的一面加以隐瞒。但媒体是信息传播机构，媒体人有自己的职业精神和生存法则，必须保持对社会大众负责的公正性。所以，我们在面对他们时，要确保能够提供真实可靠的第一手资料，切忌只顾自身利益，向他们提供虚假信息，或是掩盖事实真相。作口头介绍时，过头的、模棱两可的话不要说，如果不知道，也要如实相告，并补充说明，得到结果会第一时间转告。

此外，用请客送礼等不正当手段要求媒体人撰写有利于自身的新闻报道或不利于竞争对手的报道，也是大忌。应充分尊重他们采访报道的合法权利，尊重新闻道德。对敢于坚持正义的媒体人士，绝不能因为对方的报道不利于自己而进行威胁、报复。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

注重长期交往，而不是临时起意

一旦发生危机才想到媒体，那就非常被动了。与媒体建立良好的合作关系不是靠一两次新闻发布会、节假日的例行拜会来维护的。要善于抓住和媒体人交往的机会，同时还要尽量维系这些关系。那种对媒体用过就丢或晾着不理的做法，只能导致在需要媒体支持的时候，不被媒体理睬。作为企业，更要与新闻界保持长期、密切地联系，而且要经常告知对方自己有哪些新进展，主动争取公众的注意。若能认识一些知名媒体的主编或投资人，那就再好不过了。他们十分专业，能够帮你树立一个良好的形象，助你完成品牌包装、开拓新的市场，也能在关键时刻替你打抱不平。当然，你需要为此付出必要的费用，但至少有了这条可以征用的通道，你不会像其他人一样不得其门而入。

总之，用一种尊重、信赖、实事求是的态度对待媒体人，你会发现，与他们打交道其实并没有想象中那么难。当双方建立起友好和谐的关系，你能为他们提供必要的新闻线索，他们也会成为推动你事业上升的动力。

专业人士关键时刻会显示重要性

没有人是全能多面手，面对困难，再聪明的人也有束手无策的时候。很多让你愁眉不展的问题，在专业人士那里不过是举手之劳。生活是由无数的问题堆砌起来的，谁都不能确定自己何时会与哪类难题来个遭遇战。这时，专业人士就显示出重要性来。有了他们的帮助，所有的难题都能迎刃而解。

许霖原本在一家大型超市担任部门经理，在春节后他向公司递交了辞呈。他打算凭借自己多年的工作经验和人际关系，独自闯出一番事业来。经过半年多的辛苦筹备，他的一家中型超市终于开业了。

前两个月，超市业绩还不错，正当他有些暗自得意的时候，一个让人头疼的问题出现了：超市的顾客留言簿上，经常有顾客抱怨电梯速度太

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

慢，觉得这耽误了大家的时间。眼看着顾客逐渐减少，许霖越来越烦恼。自己加盟的连锁超市都是由同一家承包商提供电梯的，换掉的话需要大笔资金，可超市开业不久，赢利有限，一下拿出这么多钱来换电梯实在大伤元气。而且换电梯意味着超市需要关门一段时间，这也会造成不小的损失。眼看着超市的情况越来越糟，本以为创业不难的许霖伤神不已。

一天，许霖去参加一个朋友聚会，想借此暂时忘掉烦恼。聊天时，他的朋友任起看出了他的愁闷，就问了原因。许霖觉得任起是个心理医生，在这件事上也帮不上什么忙，就简单说了几句，匆匆告辞了。没想到的是，两天后任起给他打了个电话，说帮他想了一个办法，劝他不妨试试。任起说的办法就是在电梯两侧装上壁镜。

许霖按照任起的方法将超市的电梯重新布置后，这些镜子果然起了作用。顾客在电梯里照镜子、整理仪容，也不觉得电梯慢了。这样，超市里的顾客又渐渐多了起来。

专业领域的专业人物可以帮助你解决生活和事业中的种种难题。尤其对于许霖这样的创业者来说，这种实力派的朋友更是多多益善。如果能够借助关键人物的力量，又有专业领域的实力派朋友做后盾，再加上自己出色的能力，想不成功都难。那么，有哪些专业人士是我们工作和生活中必不可少、需要结交的呢？

银行人员和金融人才

如今，银行在我们的生活中发挥着越来越重要的作用，无论是工资发放、税款缴纳，还是投资理财，都可能要跟银行扯上关系。即使你不做任何投资，但也避免不了贷款买房、买车，这都需要这方面的人际关系。很多人平时不注意储备这方面的人际资源，可一旦资金运作出现了问题，他们像热锅上的蚂蚁一样坐立不安的时候，才意识到这方面的人际资源有多么重要。所以，认识几个银行内部的工作人员是很有必要的，这样，有了问题的时候也知道该向谁咨询，向谁求助，而不是愁容满面、一筹莫展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

金融顾问和理财专家是可以指点你钱往哪里投的人，不要等到结果发生了才知道投资是对是错，这时往往为时已晚，如果有机会，一定不要轻易拒绝与他们交朋友。

律师

随着当今社会法律体制的健全和法律意识的推广，人们需要与律师打交道的地方越来越多。就算你为人善良，从不主动招惹是非，遇事喜欢息事宁人，但身处复杂多变的现实社会，麻烦说不定哪天就主动找上门来。这时，最明智的选择就是利用法律维护自己的正当利益。律师的重要性也因此而体现出来。他们熟识法律知识，通晓法律技巧，如果你的人际网络里有一些知名律师，哪怕只有一个，有了他的帮助，你生活和工作中的麻烦事都会少许多。

旅行社工作人员

如今，交通越来越发达，外出旅游、探亲访友、出差办事都离不了交通工具。路途远的话，你很可能需要搭乘飞机。同一架飞机，10名旅客可能会有10种不同的机票价格。如果你有在旅行社工作的朋友，你的机票价格很可能就是这10种价格中较为低廉的。

人们在潜意识中总是想要牢记轻松的时刻，并将其中的美好回忆在脑海中不断重播，因此，他们对于在旅行时帮助过自己的人总是念念不忘，并且不忘回报。一些成功人士经常四处观光、度假，希望能够得到便宜的机票，或是享受更好地接待，或是得到目的地的特别信息，但他们很可能没有时间在这些小事上浪费精力。如果这位成功人士恰巧是你的客户，如果你恰巧有这方面的朋友能够帮助到他，无异于雪中送炭，会让对方视你为朋友。

专业维修人员

冰箱坏了、下水道堵了、门锁打不开了、数字电视收不到信号了……诸

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如此类的麻烦实在让人心情很糟。生活中经历的事越多，你越会懂得在自己的人际网中优秀专业的维修人员有多么重要。他们可以在最短的时间内，用最快的速度，并且只让你付出最低的费用，就帮你处理掉这些难题。

总之，正是因为有了这些专业人士做朋友，才能让你生活得更加省心和舒适，是他们的帮助维护了你的生活质量。也许你会说："我可以随便找到各种专业人员，只需要支付相应的费用就可以了，这比让我费力维护各种人际关系容易得多。"这种想法的确有道理，但相对于有一个电话过去，就能在最短时间里帮你将烦心事解决得彻彻底底的朋友，习惯了享受高效率的你，还能忍耐与各种各样的专业人员打交道、讨价还价、拖延时间，惹来各种不快和恼怒吗？

让人际网走向国际化

在经济全球化的大环境下，世界越来越小，跨国生意往来越来越多。不管从事哪方面的事业，日常生活中我们都有可能会和不同国家的人打交道。如果你希望自己能够走出国门，闯出一番事业，那么就要有意识地做好一些准备，培养自己的国际视野，让你的人际网走向国际化。

文芳是一家跨国公司的业务主管。她很喜欢把闲暇时间用在烹饪上，对中国的饮食文化也大有研究。周末没事的时候，她经常琢磨一些新的菜式出来，并且不时地邀请公司的同事来家里品尝。

不久前，公司从欧洲总部派过来一名法国人担任公司副总裁。他主要负责的，正是文芳所在的部门。在这位副总裁与部门员工的见面会上，文芳提到自己的特长是做中国菜，这让他很感兴趣。他告诉文芳自己也是烹饪爱好者，并希望有机会能切磋一下。

没过多久，正好赶上端午节小长假，一直将副总裁的话记在心里的文芳决定在家里举办一次家庭宴会，将自己的厨艺全部展现出来。她很快就向周围的同事发出了邀请，并"顺道"盛情地邀请了那位副总裁。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

家宴举办得很成功。副总裁盛赞文芳的厨艺，此后也经常到她家里做客，虚心学习中国菜的做法。文芳与这位副总裁也因此建立了良好的私人友谊。后来，这位副总裁升任为公司总裁，在工作中逐渐提拔文芳。这为文芳后来成为著名的职业经理人打下了坚实基础。

认识一个外国人，很可能就意味着那个国家向你敞开了大门。在这之前你要做的，就是将准备工作做充分，迎接机遇的来临。

与外国人接触，语言自然是不能不过的一关。语言不通，单凭手势交流，会非常艰难。所以，一定要积极学习外语。过了语言这关，你还必须对外国文化有所了解和掌握。不同国家的文化不同，看问题的角度不同，做事方式也不同，交流中遇到观念上的冲突是很正常的，要能够求同存异，取长补短，用更广阔的视野来看待和解决问题。在谈话中，找到切入点，能够帮你迅速打破与对方的隔阂。比如，在与法国人会面前，如果你研究过葡萄酒方面的知识，那么交流起来会变得非常顺畅。同时，深入研究自己国家的文化，当对方发问时能拿出最吸引人的东西来，也能迅速获得对方的好感。

对有些人来说，生意伙伴或客户可能恰好是外国人。如果你的人际网中没有这样的资源，又该如何拓展你的国际关系呢？下面就介绍几种可以结识外国人的方法。

善用网络

网络是非常有价值的交流平台，要学会利用各种交流工具。充分运用搜索功能能够带给你很多惊喜，你可以分类查找与你有共同兴趣爱好的朋友。将自己的信息编辑得详细一些，也能让其他用户轻松找到你。此外，一些专门学习语言的网站也是不错的选择。

参加国际性的旅行团

旅行团虽然是临时组建的，但成员间在放松的状态下很容易建立良好的关系。所以，你不妨采用这种方法来拓展国际关系。如果不知该怎样开

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

口，你只需问一句“你常旅行吗”，就能让对方大谈他们的旅行经验。

结识留学生

一般来说，留学生是很希望能和当地人有所交流的，这可以帮助他们提高语言水平。因此，和他们建立联系相对来说比较容易。如果对方是一个善于交往的学生，你很可能从他那里获得国际关系。相对于身份和年龄相差较大的人，他们更容易相信同龄人。所以，如果你正在求学，那很好办，否则，不妨借助你身边具有学生身份的人。

总之，拓展关系的基本方式无外乎先接近获得对方好感，再相互交流加深关系，使用的技巧也大同小异，所以拓展其他关系的技巧也可以用在拓展国际关系上。

去哪里寻找“那个人”

网络是最廉价的交友通道

如今，快节奏的生活工作方式让人与人之间面对面的交流沟通变得越来越少，但网络的高速发展和应用改变了人际关系的传统互动模式，大大缩短了人与人之间的空间距离。过去，我们人际交往的主要对象无非是亲戚朋友、老师同学、左邻右舍等，但网络的出现让我们可以跟世界上的任何一个网民取得联系，而且迅捷和简便，几乎没有成本。想想看，每一个使用互联网的人都有可能成为你人际圈子的一部分，这怎能让人不兴奋惊叹。生活在这样一种大环境下的我们，如果不能充分利用这么好的资源来拓展自己的人际资源网络，实在是亏大了。

虽然网络已经越来越深入到我们的生活中来，但大多数人还只是将它

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

看做一种打发无聊时间的休闲工具，很少有人能够真正意识到它在为自己搭建人际网络上的重要性。那么，该怎样将网络资源充分利用起来，为拓展自己的人际网服务呢？下面就一起来看一看利用网络拓展人际网的几种主要方式。

博客等网站平台

如今，越来越多的博客为网民创建了一个可以记录、交流、共享、社交的平台，文字博客、语音博客、照片博客以及视频博客等方式足够网民在博客上尽情展示自己。平时，如果你能就自身职业或是感兴趣的某方面发表一些有价值的文章，就很可能会吸引与你有共鸣的人经常来你的博客访问，这样，就通过博客与网友间形成了互动。有时，甚至只需一个小小的回复，就能让你与现实中的某个重要人物实现沟通。而若想在现实中实现这个目标，恐怕需要付出的努力和代价要高10倍都不止。

詹姆斯任职于纽约的一家健身器材公司。工作之余，他最喜欢的消遣就是上网写博客。每天吃完晚饭后，他都会准时打开电脑，将自己一天的工作经历和心得体会写在博客上与大家分享。不仅如此，他还喜欢加入各种感兴趣的博客圈，并且在自己的博客空间上添加了很多有价值的博客链接。一次，他发现了一篇很精彩的文章，读过之后，他在评论栏里写下了自己的读后感和对文章的赞美。就这样，他与写这篇文章的博主因文结缘，坦诚交流，聊得很是投机。

几个月后的一天，詹姆斯接到一个陌生人的电话。这个陌生人正是那位投缘的博友，他告诉詹姆斯，自己正在纽约出差，询问能否见上一面。詹姆斯与那位博友在咖啡馆里一坐就是两个小时，两人相谈甚欢。分别前，那位博友向詹姆斯递上自己的名片，并邀请詹姆斯去他的公司工作。原来，他竟然是美国最大的健身器材公司的老板。后来，詹姆斯成了那家顶级公司的销售总监，并且一直和老板保持着良好的友谊。现在，詹姆斯担任了两个博客版面的版主，通过网络，他在全国各州结交了20多位比较

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

知心的朋友。这大大促进了他业务的开展。

通过博客这种不设防的交流方式，詹姆斯和那位博友对彼此的处事原则、能力水平、兴趣爱好等有了最初的了解，这为他们后来在现实中的交往打下了良好的基础。

此外，微博、论坛、社交网站等，也有异曲同工之妙，可以让你从中找到很多与自己志同道合的人。这些交流平台里的人来自不同行业，有着不同身份，只要能够充分挖掘其中潜藏的人际资源，你会发现他们背后代表的各式各样对你有着无穷价值的圈子。

聊天工具及其强大的搜索功能

找到与自己趣味相投的朋友，只能说你成功了一半，更重要的，是如何维系这来之不易的人际网。QQ、MSN等，正是网络世界的交流工具，它们的交流功能极大地方便了人们的生活，如今已成为必不可少的交际工具。

很多人每天会花上几个甚至十几个小时跟这些聊天工具打交道，但能够真正意识到它在拓展人际关系方面有何价值的人却很少。充分利用这些聊天工具强大的搜索和查找功能，能够帮助你快速有效地寻找到潜在的顾客、供货商、合作伙伴等。组合运用不同的搜索项目，比如城市、行业、兴趣等，这个名单可以扩大到几万、几十万甚至上百万，这在过去是难以想象的。当这些潜在人际资源出现在你眼前，你可以加他们为好友，选择跟其中任意一个人聊天，向他们了解相关情况，收集有价值的信息，从中找到更多的商机或是选择自己的合作伙伴。

容易被忽略的电子邮件

随着通讯工具和其他交流工具的快速发展，电子邮件的作用被越来越多的人所忽视。比起一字一句地敲打出来，更多人倾向于即时联系，比如打电话。但不可否认的是，打电话虽然方便，其间的通话内容却难以记录

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

下来。很可能对方放下电话，转身就忘了你在通话中表达的80%的内容，而这其中，当然不免包含一些最重要的信息和你最想达到的目标。这时，电子邮件的作用就体现出来了。

比起传统书信，电子邮件同样能够将我们的问候和想要表达的信息保存下来，而且更为廉价和迅速。当对方将你的邮件仔细阅读和重温，他比接听电话更能准确理解你想要传递的意思。在与他人通过电话或直接会面以后，不妨将你所要阐述的重要内容再用邮件的形式发送到对方的邮箱，这能起到有备无患的作用。

与网友线下聚会

很多网友不满足于网上单纯的文字交流，一些网站因此而定期或不定期举办各种主题的线下聚会。因为事先会发布主题和时间地点，所以你完全可以选择参加那些跟自己行业比较接近的网友的线下聚会。这种线下聚会可以自然地将网友的关系转变成现实生活中的人际关系，同时又克服了网上交流的虚拟性和随意性，能够为今后进一步交流打下良好基础。

侯强在网上认识了很多朋友，并且热心地将大家组织起来，经常举办一些球赛、郊游之类的活动。春节前，他在网上一个经常交流的朋友圈里提到了自己打算换工作的想法。没想到的是，春节过后，他惊奇地在邮件里发现了一份来自某大型房地产公司事业部的面试通知。虽然侯强有着十几年房地产销售经验，但他知道自己并没有向这家公司投简历，资历也不足以引起对方这样的重视。那究竟为什么他会收到这样一份意外之喜呢？

侯强上网一问才明白，知道他打算换工作的想法后，朋友圈里各行各业的朋友都开始帮忙打听。刚好其中一个网友是这家房地产公司的网络工程师，询问后了解到公司正在筹备关于招聘销售经理的事情，就将侯强推荐给公司的人事经理。因为招聘的消息目前还没有在各大招聘网站上公开，所以侯强算是捡了个大便宜。没过多久，他就顺利跳槽到这家公司。

通过网络，你可能结识到赏识你的伯乐、信任你的合作伙伴、指点你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的良师益友，甚至是你未来的亲密爱人。所以，不要再抱怨自己的生活圈子太小了，网络为我们人际资源的拓展带来了极大的可能性和方便性。有了网络，“天涯若比邻”，你的成功，很可能就隐藏在你不经意间点击的某个网址背后。

尽可能多地参加各种聚会

英国剧作家莎士比亚曾经说过：“世界就是一个舞台，男男女女，演员而已。”而聚会正是一个向他人展示自己魅力的绝佳场所。亲友间、同事间甚至陌生人之间的聚会，都是你拓展人际网不容错过的好时机。

一般来说，同学聚会、校庆活动是我们比较熟悉的聚会活动。同学聚会上，大家聚在一起喝喝酒、吃吃饭，交流一下近况，联络联络感情，还能向成功的同学取取经。而校庆则更为正式。校庆时，学校会邀请一些名人回到母校参观、座谈。他们来自各行各业，成功经验各不相同。这正是你大开眼界、拓展圈子的好时机。如果能够得到学校印制的详尽校友录，那更是意义非凡。

除此之外，参加亲友的红白喜事宴会，尽量帮忙做些事情，也是拓展人际网的方法之一。在喜庆场合建立关系无可厚非，但在葬礼上也可以？这听起来很有些不可思议，但仔细想想却又很在理。中国人历来把出生和去世看得很重要，对很多人来说，葬礼的排场丝毫不亚于婚礼、生日这种场合。事实上，婚丧嫁娶都是仪式，来宾献上祝福，寄托哀思，只要不说不合时宜的话，结识陌生人也并无不妥。

一位营销界举足轻重的人物就在他的书中讲过这样一个故事：

有一次，我去参加一个客户的葬礼，并在葬礼上与其他来宾交换名片。葬礼结束后，所有客人都离开了，但我留了下来，准备参加下一个葬礼。这个葬礼是为一位因癌症去世的老人举办的，在来宾中有很大一部分人是政界领导和企业老总。其中有一位来宾问我与死者的关系，我回答说

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己并不认识他。这让这位来宾很惊讶。于是，我与他交换了名片。

在与他交谈的过程中，我提到了我那位去世的客户以及保险所赔付的金额。接着，我又用假设的方法进行了对比，谈到如果我的这位客户生前没有买保险，他去世后家人会是什么样子。因为近在眼前的案例最有说服力，所以，这些来宾中很大一部分人在我这里买了保险，成为我的客户。

没有陌生人，只有还没结识的人。善于利用聚会的人总能从中发现机会。而有些人则本能地厌恶或害怕参加各种聚会，认为这些闹哄哄的活动纯粹是在浪费时间和精力。当然，如果你想做一个独善其身的人，那么自然没必要参加这些活动。但如果你想在事业上有所发展，那么参加这些活动就是必要的。

以联络感情、增进友谊为目的的聚会是聚集人气、拓展人际关系的重要舞台，没有特殊原因，不要轻易拒绝。因为拒绝不仅会让你失去拓展人际关系的机会，还容易给那些你曾经相识的朋友带来这样的误解：觉得你并不在意这份友情。所以，确实有事不能参加的话，你也要给组织者打个电话说明原因，并请组织者代为道歉，这有利于维护你的形象。

既然选择参加聚会，能在其中有所收获自然是最理想的。那么，该如何利用好聚会，让它成为你拓展人际关系的有效渠道呢？

了解参加聚会的有哪些人

所谓“知己知彼，百战百胜”，如果你以拓展人际关系为目的去参加聚会，那么就有必要在参加前，了解有哪些人出席聚会，并尽可能多地掌握你想要结交的人的资料，尤其是他们的禁忌。在与这些重要人物交谈中聊到自己的工作时，要尽量多给对方一些正面的信息，比如谈一些你对于本行业发展的认识，你的职业生涯的规划等。切记，不要在对方面前批评你的老板，或是抱怨好的工作机会难得。因为没有任何一个老板会喜欢一个对公司要求太多，而对自己又没有信心的员工。即便与工作无关，爱抱怨的人也很难让人有好感。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最好能成为一个聚会的组织者

成为聚会的组织者能够得到为他人服务的机会，在这个过程中，自然也就增加了与他人交流的机会。同时，参加聚会的组织活动很容易让你赢得别人的信任。这些都有利于你在他人心中建立起良好的形象，甚至很有可能因此而与他们成为朋友。

别做违背聚会主题的事

再随便的聚会也有主题，哪怕内容只是吃吃喝喝，比如同学聚会的主题就是叙旧。如果你在同学聚会上总是讲你的事业有了哪些进展，未来有哪些打算，那么你很可能会遭到众人的反感和驱逐。当然，这些话不是不能说，只是要掌握火候，适可而止。再比如亲友聚会的主题是为了增进感情。如果你总是提醒某个亲戚还欠你几百元钱没还，那么即使不是当事人，也会对你非常厌烦。对于正式的聚会来说，人们的目的更加明确。参加这样的聚会，你一定不要成为不和谐的“音符”，否则会对以后拓展人际关系带来阻碍。

聚会后，也要保持必要的联系

聚会结束后，不要等到下一次聚会时才想起这些朋友，要多多交流，保持联系。不要有求于人时才开始四处翻找朋友的电话，不要让自己沦落到每次打电话时都得先介绍自己是谁的地步。在聚会中交换名片时，可先看看对方的名片上有没有电子邮箱，如果没有，不妨问问对方是否方便留下。对于只见过一面、还没有深入交流的人来说，用电子邮箱的方式联系可以让对方在方便时阅读，不具有压迫性。时间上，此类邮件最好能在聚会结束两天内就发出，因为那时彼此对聚会都还留有印象。

平时，如果我们太过主动接近陌生人，很容易引起对方的反感，并遭到拒绝。但在聚会中接近陌生人，就容易得多，也更显自然。所以，一定不要轻易错过这样的好机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

积极参加各种商业活动

很多公司都会举办开业庆典，周年纪念，产品说明会、发布会、推广会这类的活动。到场的除了过来了解信息的业内人士，还有前来捧场的各界名流、报道信息的媒体人士。积极参加这些活动，既能结识更多的优秀人士，也能把自己推荐给同行前辈，是拓展人际关系的大好机会。

汪琬琬是刚参加工作不久的售楼小姐，刚刚接触地产界的她还不是很熟悉这个行业。但她有个优点，那就是脑子够灵活。一天，她在电视上看到当地一家房地产公司的广告，了解到那家公司在月末将为旗下的一处高档楼盘举行隆重的开盘仪式。她知道到时一定会有很多人去那里看房、订房，是个搜集情报的大好时机，所以将早早地去开盘仪式现场定为她当天的首要计划。

活动当天，汪琬琬按时赶到现场，并以一个购房者的身份积极参与主办者组织的活动，结识了那家公司的几位管理层人士。她还以那处楼盘是否值得投资为由，与很多购房者交换了意见，并建立了良好的关系。就这样，她不放过任何一个可以学习的机会，很快就由一个门外汉成长为著名房地产经纪人。

想要对自己的行业有更为深入地了解，就必须接触业内专业人士。他们有着很高的职业素养，而且掌握着较多的同行业产品信息，更有丰富的同行人际资源。像汪琬琬一样，利用同行举办的商业活动结识这些专业人士和主要客户群，你一定能从中找到自己的贵人。

一天，秦怡的客户打电话给她，说周日是他们公司成立10周年的庆典，想请她过去捧场。秦怡很愉快地接受了对方的邀请，并询问有没有需要她帮忙的地方。事实上，那位客户，也就是那家公司的老板正等着秦怡问这话。因为他早就看准了秦怡是块搞公关的好料，所以才特意打电话给她的。他顺势对秦怡说：“那天的来宾比较多，如果方便的话，麻烦你帮忙招待一下客人。”秦怡爽快地答应了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

庆典当天，秦怡打扮得光彩照人，早早就到了现场。当然，她也没有忘记带上自己的名片。因为秦怡待人热情，眼里有活，所以发挥了不小的作用。而她也有收获，仅仅在这一天里，她就与100多位前来祝贺的各界人士交换了名片，并给他们留下了良好的印象。

一般的社交场合里，我们打交道的主要是平级和同行。但企业为了庆祝开业庆典、周年庆典这类大事，通常会请各行各业的“大人物”来参加，这是你向高级圈子拓展的大好机会。这个时候不推销自己，还等什么呢？类似的场合还有各种博览会、展销会现场，即使你抱着大开眼界的心态去转转，说不定也会有意外惊喜。

当然，你要知道，不同的商业活动影响力也有所不同，而你从中结识的圈子“含金量”也就不同。如果你出于结交贵人的目的去参加，就一定要选择那些更有影响力的活动。你在那里能够结识到的人在财力、能力上肯定也会高出好几个层次，这也就意味着你多了一个进入高级社交圈的机会。

抓住旅途中的意外邂逅

旅途中，机缘巧合下，陌生人也可能彻底改变一个人的人生。有句话叫“不是富人也要搭几次头等舱”，为什么会有这样的提议呢？为了更舒适，为了享受更多的服务吗？不，“醉翁之意不在酒”。因为搭乘头等舱的乘客大多是政界人物、企业总裁、社会名流，所以在头等舱里出现贵人的频率要远远高于其他场所。而搭头等舱的目的正是为了结识这些人，从而搭建更高层次、更高品质、更高价值的人际网。

不要觉得“乘坐一次头等舱，命运就因此而改变”是夸大其词。头等舱中，在短短几个小时的飞行中就说成几单生意的情况绝不罕见，而这在经济舱内的旅行团体中是很难碰到的。特别是在长途的国际旅行中，你很可能在头等舱中结识一些飞行伴侣，从而建立珍贵的友谊。1996年，当时经济条件并不乐观的邓文迪在飞往香港的航班上买下的就是头等舱的机

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

票，而她恰巧坐在默多克新闻集团的董事身边。善于把握机会的她也因此谋求到了一个实习机会，并在之后转为正式员工，开启了她的成功之路。

亚瑟从哈佛大学商学院毕业后，进入一家大公司做财务工作。高额薪水并没有带给他成就感，相反，他经常被沮丧的情绪笼罩着。其实，他并不喜欢单调乏味的财务工作，他真正的兴趣在于投资。他一直以来的梦想就是做个成功的投资基金经理人。

为了排遣自己的郁闷情绪，亚瑟决定出门旅行。在飞机上，他与邻座的一位先生攀谈起来，因为那位先生手中正拿着一本有关投资基金方面的书，所以两个人很自然地将话题转入了投资方面。总算可以痛快地与人谈论自己感兴趣的投资，亚瑟觉得特别开心。他把自己关于投资的一些看法和自己的职业理想都告诉了那位先生。

在亚瑟滔滔不绝的讲述中，时间过得飞快，飞机很快到达了目的地。分别前，那位先生给了亚瑟一张他的名片，并表示欢迎亚瑟打电话给他。因为那位先生外表看起来与其他普通的中年人并没有什么差别，所以亚瑟也并没有特别在意。

结束旅行回到家，亚瑟在整理物品的时候又看到了那张名片。仔细一看，他不由得大吃一惊：那位邻座的先生居然是华尔街著名的投资基金经理人！与那位先生通过电话后，亚瑟毫不犹豫地再次整理行李，踏上了飞往纽约的飞机。一年之后，他成为一名投资基金的新秀。

如果亚瑟只是利用飞行时间小睡一觉，那他很可能就错过这个生命中的贵人了。一生中，我们能有多少次这样的机会，能像亚瑟一样与这样重要的人士相遇呢？如果遇到了，你会不会因为胆怯，或是没做好准备，而让幸运之神擦肩而过呢？也许你会说，你买不起头等舱的机票，不能像亚瑟一样与人大谈专业话题，或是像邓文迪一样拥有常青藤学校的专业学位，想努力的话恐怕也来不及，即使在旅途中遇到可以交谈的人，你最多也就是与他谈谈天气或是篮球而已。如果你真是这样想的，那你一定要看

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

看下面这个事例。

钟凯是一名业绩非常出色的产品推销员。有一次，他坐火车出差去广州办事。路上，他没有闲着，而是很快与周围人打成一片。当他了解到坐在身边的旅客是重庆人时，他故作惊讶地说："我太喜欢重庆人了！重庆人性格都很直爽，我有好几个朋友都是重庆人。见到你真是亲切。"那人听了这话当然很高兴，话也多了起来。了解到对方是个狂热的球迷后，钟凯兴奋得直拍大腿，"真是巧了，我也是球迷！重庆队很牛啊！虽然没有大牌球星，但他们很团结，在赛场上拼抢得很凶，成绩也相当不错啊！"那人听了更是高兴，两人聊得热火朝天。

得知钟凯因为出差第一次到广州，他热情地给钟凯介绍了一家物美价廉的宾馆。下车前，两人还互留了电话。不仅如此，从他口中，钟凯了解到自己即将拜访的客户正是他朋友的朋友。于是，凭借他在中间穿针引线，钟凯非常轻松地就取得了那个客户的信任。就这样，因为一次愉快的行程，钟凯又为公司赢得了一家大客户。

邓文迪在能在头等舱结交贵人，亚瑟能在飞机上结识伯乐，钟凯能在火车上找到引路人，你为什么就不能大胆跟旅途中的陌生人交谈呢？要知道，旅途中的一个偶然邂逅也许就能让你遇到生命中的那个关键人物，带你进入一个崭新的圈子，改变你的生活轨迹。

利用充电课堂打开人际网

随着职场充电热的不断升温，培训班的作用不再只是传授知识、培训技能，它开始派生出许多附加功能，而其中最引人注目的，就是帮助学员组成新的人际网。参加这类培训班的学员早已步入社会，有自己的职业，甚至事业，能够同培训班的同学交换彼此的工作心得，探讨行业趋势，掌握更多的行业信息。这些都能够为事业的发展带来十分有益的帮助。即使同学不是同行，彼此交往也是十分有益的，因为他很有可能成为你的顾

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

客，或是带给你很多新鲜的知识。所以，越来越多的成功人士也开始加入其中。

国内一所著名大学“卓越女性高级研修班”的招生简章，就将招生对象明确界定为“领略过成功的”女企业家、女性金领、国家企事业单位女性高管人士等。在这个研修班里，成员包括来自全国多个领域的行业精英，其中有银行行长、央视主持人、知名外企的总经理等，很多人甚至不远万里“打飞的”来听课。参加这样的研修班能够学习到最新知识、可以跟老师探讨问题，但最吸引这些学员的则是研修班内强大的人场气场。

一位CEO高级研修班负责老师的话就验证了这一点：“来这里读书的几乎全是企业老总级别的人物，他们已经拥有了足够丰富的实践经验，来这里除了想掌握最新的管理知识，还想寻找一个适合自己的社交圈。如果班里有的学员职务层次不够，其他学员甚至会表示不满。摸透了学员的心态，主办方就有意识地在招生方面严格把关，还举办了很多妙趣横生的活动增进学员间的沟通。一位学员是温州某食品公司的董事长，从事奶制品生产经营，其他学员了解后决定加盟他的专营店。之后仅在温州市区，那位学员的专营店就已经发展到50多家。”

上海某投资公司的董事长也曾直言不讳地表示，他已经拥有了博士学位，但在十几年里仍然不间断地参加了10余个具有前沿性的短训班，而培训班庞大、高层的人际网络正是吸引他的主要原因，他能从这些优秀企业家的真实经历中获得不少的启发和灵感，为事业发展带来了很大帮助。

具体来说，社会上的培训班种类繁多，在参加之前必须有所选择。只有选择那些适合自己的，才能让你从中结交到与你志同道合的朋友。

一家电子商务有限公司的总经理陈锋在30岁前就拥有了千万资产，那时年轻的他骄傲得有点飘飘然起来。后来，他报名参加了EMBA，才知道“天外有天”。对此，他表示，受什么样的教育并不重要，关键是和谁做同学。他之所以多花10万元选择了EMBA，而没有选择读MBA，是因为读MBA的同学大都很年轻，工作没几年，实践经验不多。而读EMBA的人层

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

次大不一样，他们很成熟，而且都是中国管理层的精英。与这些比自己更成功、更出色的人在一起，陈锋的收获远远大于付出。两年下来，他实现了当初“改变自己社会交往结构”的目标，很多同学成了他的股东，他的生意也越做越大。

江苏一家大型民营企业的市场总监鲁先生报名参加了上海的一个总裁培训班，想为自己以后在上海的发展积累资源。鲁先生当初之所以放弃EMBA进修来参加总裁培训班，主要是因为他觉得进修EMBA的多是跨国公司、大型国企的高管，在那里，他很难获取自己需要的经验。而在总裁培训班上，他能找到更多与自己所在的行业、公司规模接近的朋友。在与那些同学的交流中，他学到了很多仅靠自己可能要再摸索几年才能掌握的经验，少走了很多弯路。由于同学所在企业地域比较接近，他甚至还在班上为公司找到了一家渠道合作商，建立了合作关系。

无论怎样的平台，都需要参与其中的人来做主角。你应该以开放的心胸和积极的态度参与其中。当然这需要你进行一些投资，但现在花钱正是为了将来少花钱或者不花钱。通过参加各种培训班，你可以花最少的时间学习到最有价值的知识，更能掌握到无比珍贵的人际资源。要知道，世界上最昂贵的是时间，最便宜的是学习。

兴趣圈也是关系圈

顾名思义，兴趣圈就是人们根据自己的兴趣聚合在一起而形成的圈子。善加利用的话，兴趣圈也是关系圈，它可以带你走进一个更为庞大的关系网，带给你成功和机遇。

北京“火花大王”吕春穆，原来是北京市一所小学的美术老师。一次偶然的机会，他在杂志上看到有人利用火柴商标引发学生的学习兴趣和创作灵感，决定亲自试试。没想到的是，由此开启了他收藏火花的道路。

为了收集到更多的火花，吕春穆展开了广泛的交际活动。他油印了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

200多封言辞恳切的信寄给各地的火柴厂。没过多久，他就收到了六七十家火柴厂的回信，也因此拥有了几百枚各式各样的精美火花。后来，吕春穆还主动结交各行各业的火花爱好者。一位在新华社工作的热心朋友一次就送给他20多套火花，还向他提供了宝贵信息。在他的指点下，吕春穆联系到一位江苏的火花爱好者，从他那里求购到一本自编的《火花爱好者通讯录》。借助这本通讯录，他又欣喜地结识了国内100多位素未谋面的火花友。

就这样，吕春穆长期与各地的火花爱好者交换藏品、互通有无。他还利用寒暑假遍访各地的同道中人，并通过各种途径与国外的火花爱好者建立起联系。慢慢地，吕春穆的火花交际圈越来越大。这使他得到了无穷的乐趣和享受，也为其日后成名打下了坚实基础。

后来，吕春穆先后在报刊上发表了关于介绍火花知识的论文上百篇。他的火花藏品还得到了国际火花收藏界的认可，跻身于国际性火花收藏组织的行列。1991年，吕春穆带着他的几百枚火花精品参加了在广州举办的“中华百绝博览会”，并被誉为“火花大王”。

吕春穆的故事告诉我们，谁说兴趣不能变成事业呢？哪怕变不成事业，也能让你从中享受到无穷乐趣，结识若干好友。如今，酒友、茶友、棋友、花友、渔友、车友、驴友、票友……越来越多有共同兴趣爱好的人结成各种兴趣圈，在其中交流经验，共享乐趣，更是将这份情谊扩展到了兴趣圈之外。

以现代人越来越重视的健身为例，生活节奏日益加快，上班族们更加重视健康和养生，你看那些健身房里挥汗如雨的白领们，谁的包里没有两张健身卡。瑜伽、网球、攀岩、骑马、滑雪、保龄球、高尔夫等，各种健身场所如今都成了拓展人际关系的理想之地。不要小瞧它的作用，很多时候，成功就是由它推动的。

有一年，两家银行都提出了各自的方案，希望能与某集团合作。对两家银行的方案进行评判并确定最终与哪家银行合作的，是该集团的董事长

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

石先生。事实上，两家银行的方案都很好，几乎难分伯仲。那么，他最终选择一家而放弃另一家的原因是什么呢？原来，合作银行的项目负责人与石先生有着共同的爱好——高尔夫。这让他们在交往中有一种更加亲近的感觉。在不损害利益的前提下，根据自己的喜好进行选择当然无可厚非。就这样，那家银行的项目负责人正是沾了小小高尔夫球的光，将这个大客户拉进了自己的圈子。

我们没有办法控制机遇何时来到，而不断扩大自己的活动圈子，却能给自己创造更多的可能。如果你有某种兴趣，那么一定要将它坚持下去，或许某一天，你就会在无意中遇到和你拥有相同卡片的会员，因为共同的兴趣而结缘。

只有一次机会抓住“他”

接近对方要先了解对方

我们为寻找关键人物费尽了心思，当对方就在眼前，要怎么做才能把握好这个大好机会呢？很多人都曾遇到过这样的窘境：带着满腔热情去求人家办事，却连对方的基本情况都不知道，在和对方交流时，都不知道该从何说起。有了这么糟糕的开局，又怎么能奢求最后会取得成功呢？因此，接近关键人物之前先了解对方，做好充分的信息调查，对我们来说是非常重要的。

纽约的迪巴诺公司生产的面包远近闻名，十分畅销。可是有这样一个问题一直困扰着公司经理迪巴诺，那就是公司附近的一家大饭店从来没在自己的公司订购过面包。4年的时间里，迪巴诺每周都会去拜访这家饭

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

店的经理，甚至还曾以客人的身份住进饭店，尽了各种努力同这家饭店接触，一次又一次地推销自己的面包，但一直没能成功。越挫越勇的迪巴诺下定决心，不达目的决不罢休。

改变策略的迪巴诺将注意力放在了研究饭店经理的个人资料上，其中一项吸引了他的注意。那位经理是美国饭店协会的会长，热衷于协会的各项工作，只要是协会召开的会议，不管在哪里举行，他都要亲自参加。掌握了这个信息，胸有成竹的迪巴诺再次拜访那位经理。不过，这次他丝毫没有提及自己的面包，而是一开始就巧妙地将话题引到协会上。果然，这引起了对方极大的兴趣。那位经理对迪巴诺滔滔不绝地讲起了协会带给他的无穷乐趣，还告诉迪巴诺，他打算将协会扩大，并欣然邀请迪巴诺加入。两个人相谈甚欢，直到会面结束，迪巴诺还是一句也没有提关于面包的事情。出乎意料的是，迪巴诺刚回到自己的公司，就接到了那家饭店采购部的电话，请他派人将面包的样品和价格单送过去。

迪巴诺面包公司的确享有盛名，而迪巴诺也对推销自己的产品进行了锲而不舍地努力，但几年来一直无法攻克的难关，却最终因为迪巴诺抓住了饭店经理的喜好才得以解决。像迪巴诺这样，了解关键人物的兴趣爱好是让对方接纳你的一个方法。此外，通过了解关键人物的资料信息，你还可以从与之相关的人身上得到对你有用的信息，利用这些信息与关键人物建立起直接联系。

作为一家公关公司的客户经理，有着十几年经验的丁梦业务能力自不必说。往往她一出马，再难谈妥的客户也能被搞定。

一次，她的下属向她汇报说拜访了一家大客户很多次，可是都被拒绝了。于是，丁梦决定自己试试看。登门拜访之前，丁梦搜集了很多有关那位经理的资料，做了充足的准备。没想到，人家办公室的门都没还进去，就被回绝了。面都没见上，这让丁梦很不甘心，她坐在经理办公室门外的沙发上，思考着下一步该怎么做。这时，她听到了那位经理的秘书正在做

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

电话汇报。汇报结束前，秘书还提到了经理的儿子想要的那套纪念邮票没有买到。听到这里，丁梦有了主意。

丁梦通过一个集邮爱好者朋友的帮助，买到了那套纪念邮票。再次登门拜访的时候，她带上了邮票。在秘书向经理通报的时候，她请秘书帮忙先把邮票送了进去，并表明自己只是来送邮票给经理的儿子的。果然不出丁梦所料，那位经理看到邮票，马上走了出来，请丁梦进办公室。两个人用了很长时间谈论邮票和那位经理的儿子，丁梦还告知了那位集邮爱好者朋友的电话。已经到了中午，两个人还聊得意犹未尽，那位经理便邀请丁梦一同吃午饭。当然，合作的事也谈成了。

想要获得关键人物的帮助，不花心思是不行的。不能把这看做是一项麻烦的额外工作。事实上，比起到处碰壁、没有业绩、被炒鱿鱼，这些必要的付出实在算不了什么。关键人物的出生地、性格特点、兴趣爱好、生活经历、处世风格、家庭成员、地位状况、主要成就、发展潜力等，只要是与之相关的，你能搜集到的，都是可以作为参考的。掌握的资料越多，也就意味着拥有了更多的选择，可以从中选出最适合与之打交道的方法来。需要注意的是，有关于对方隐私的资料，一定要慎重对待，绝不能轻易外传。

用微笑拉近距离

一家宠物医院的候诊室里，挤满了带着宠物来注射疫苗的人。也许每个人都在想着自己的事情，偌大的候诊室里除了偶尔的几声宠物叫，没有一个人开口说话。这时，一位女士带着她几个月大的儿子和一只小猫走了进来。她在一位先生旁边坐下了。那位先生早就等得不耐烦了，他转头的时候无意间发现，身旁的女士怀里那个只有几个月大的小男孩正抬头注视着他，而且还咧开嘴对他无声地笑了起来。这位先生有什么反应呢？他当然也对着那个男孩笑了笑。接着，他就同这位女士攀谈起她的儿子和他的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

孙子来。过了一会儿，等待的人们都闲谈起来，等待的时间变得没有那么难熬，候诊室的气氛也从最初的乏味、僵冷变得愉快。

美国成功学大师拿破仑·希尔这样总结微笑的力量：“真诚的微笑，效用如同神奇的按钮，能立刻接通他人友善的感情。因为它在告诉对方，我喜欢你，我愿意做你的朋友。同时，它也在说，我想你也会喜欢我的。”的确，微笑是最美丽的表情，是全世界通用的语言。没有什么能比一个微笑更打动人了。

在西方，有这样一句谚语：“不会笑就别开店。”在我国，也有类似的“笑口且常开，财源滚滚来”的话。当年，美国商业巨子希尔顿的母亲曾经这样对小有所成的他说：“除了对客户保持诚信，你还要想办法让那些在希尔顿旅馆住宿过的人还想再来住。只有想出简单、容易、不花本钱而且行之长久的办法吸引顾客，你的旅馆才能得到长远发展。”冥思苦想却始终不得其解的希尔顿逛商店、窜旅店，去体会顾客的亲身感受，终于找到了答案，那就是“微笑服务”。希尔顿最终得出的结论无疑具有普遍意义。想想看，人们就总是愿意与那些个性开朗、面带微笑的人交往，而对那些个性孤僻、表情冷漠之人，往往是敬而远之。

社交中，初次与陌生人接触，有紧张不安的感觉是很正常的。此时，微笑能够迅速化解你不知所措的尴尬，让你紧张的神经松弛下来，消除彼此间的戒备心理和压抑感，缩短你与对方的心理距离，让彼此间的交流更加真诚、融洽。有时，你可能会遇到脾气暴躁的人、吹毛求疵的人、出言不逊的人、咄咄逼人的人，有些人甚至与你有芥蒂。面对对方的胡搅蛮缠、粗暴无礼，只要你还能冷静地保持微笑，你就能控制住局面，用微笑放松对方的怒意，化解对方的攻势，从而以静制动，以柔克刚。

生活中，大多数人都能意识到服饰仪容对自己社交、办事的重要性。每天出门前，我们总是要在镜子前驻足片刻，检查自己的领带是否平整，头发是否凌乱，化妆是否恰到好处，唯恐衣着打扮不得体。但是，很少有人意识到微笑带来的巨大影响力。事实上，整理表情有时远远比其他更重

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要。美国成功学大师卡耐基就在社交总结中发现，很多人在社会上站住脚是从微笑开始的，很多人获得极好的人缘是从微笑中获取的，很多人在事业上畅行无阻也是通过微笑实现的。

在日本寿险业，原一平是一个声名显赫的人物。日本近百万的寿险从业人员中，很多人不知道各大寿险公司总经理的姓名，但没有一个人不认识原一平。就是这样一个日本保险业连续15年全国业绩第一的“推销之神”，最穷的时候，连坐公交车的钱和午饭钱都没有，晚上也是睡在公园的长凳上。

原一平天生矮个子，身高只有1.45米。他曾经为自己身材矮小而苦恼，但个子矮是不能改变的事实，也不像其他缺陷那样可以隐瞒。与他身高相差无几的上司高木金次曾经这样对他说：“身材高大魁梧的人，单是外表就显得很威风，也很容易给客户留下好印象。而身材矮小的人，在这方面就要吃大亏。不幸的是，你我都属于后者。这就要求我们，必须以表情取胜，而笑容是最重要的一点，面对客户的时候，务必要显出发自肺腑的笑容来。”高木金次的话让原一平有所顿悟。

每天清晨5点钟，原一平都会准时起床从“家”徒步上班。在路上，他会不断微笑着和擦肩而过的行人打招呼。一位绅士经常看到原一平这副快乐的样子，很受感染。有一天，这位绅士邀请原一平共进早餐。尽管原一平饿得要死，但还是委婉拒绝了。当得知原一平是保险公司的推销员时，那位绅士对他说：“既然你不肯赏脸和我吃顿饭，我就投你的保好啦！”就这样，原一平终于签下了人生中的第一张保单。更令他惊喜的是，那位绅士是一家大酒店的老板，又帮他介绍了不少业务。

就这样，凭借刻苦训练出的婴儿般的笑容，原一平总能给客户以可亲可爱的感觉，这为他的事业带来了巨大帮助。

在所有表情之中，最有魅力、最有作用的，当属微笑。微笑是人际交往中的润滑剂，是广交朋友、化解矛盾的有效手段，能够反映出一个人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

待人的至诚和高尚的修养。想让他人微笑，自己必须先微笑。对陌生人微笑，表示和蔼可亲；被误解时微笑，表示宽宏大量；遭遇窘迫时微笑，有助于改善沉闷的气氛和尴尬的境地。同时，微笑不但具有影响他人的力量，还有自我暗示的功效。对别人真诚地微笑，同样是在培养自己乐观宽容的心态。可以说，微笑是打开人与人交往之门的金钥匙，从现在起，就将它牢牢握在手中吧！

第一次就记住对方的名字

美国成功学大师卡耐基曾经说过："不论在任何语言之中，一个人的名字都是最甜蜜、最重要的声音。"名字蕴涵着家人的美好期望，对于个人来说具有非常重要的意义。科学家爱用自己的名字为个人发明命名，歌星喜欢将自己的名字用做唱片名，捐助的人希望自己的名字出现在捐赠的建筑上……生活中，我们会因为听到别人准确地叫出自己的名字而觉得对方亲切无比，也会对叫错自己名字的人耿耿于怀。可以说，任何人，对于自己的名字都是特别重视的。

亲切而准确地叫出一个陌生人的名字，等于传达了尊重、重视对方的信号，会让对方有种心灵上的满足感，能够拉近彼此间的距离，也是在为继续与对方交流铺路。

白帆与朋友合伙开了一家装修公司，因为刚开张没有客户，就拜托各自的朋友帮忙介绍业务。一天，白帆接到朋友房磊的电话，说有一位同事的新家打算精装修。白帆记下对方的地址，打算周末去拜访。周日上午，白帆按照地址找到了房磊同事现在的住所。按过门铃后，听见有人问"找谁"。白帆迅速看了一眼记着地址的纸条，却发现那天只顾着高兴，竟然忘了记下对方的姓名。"您好，我是装修公司的白帆，是房磊的朋友，是他介绍我过来的。"匆忙间他只能这样应对。

交谈过后，白帆信心十足地回到公司，期待对方筹备好装修款后联系

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己。但一个星期过去了，对方一直没有打电话过来。没过几天，却等来了房磊的电话，“你是怎么搞的，已经见过面了，怎么还能丢了生意？”得知对方找了别的装修公司，白帆也是一头雾水，“难道是因为没叫出对方的名字？不可能，那才多大个事啊！可能是他找了家更有名的装修公司吧！”白帆这样安慰自己。

几年后，房磊拉白帆去参加自己公司举办的活动，有投资人愿意注资房磊所在的公司，其他一些业内人士也会参加。因为看白帆的事业一直进展得不温不火，所以房磊希望白帆也能在这次的活动里遇到自己的贵人。

活动开始后，主持人向大家介绍前来参加活动的嘉宾。可能是因为太紧张，看着走向演讲台的投资人，主持人竟然忘记了对方的名字，尴尬地沉默了几秒后，总算报出了一个名字，可惜还是报错了。

后来，房磊在电话里告诉白帆，那位投资人取消了对公司注资的计划。原本以为对方变卦是因为有更好的投资项目，没想到询问过后得知原因仅仅是主持人叫错了他的名字。房磊还告诉白帆，得知投资人因为报错名字的原因改变计划，房磊的同事回忆起了往事，也说到当初拒绝白帆的原因是那时白帆没记住他的名字。

这时，白帆才恍然大悟，是啊，一个连客户姓名都记不住的人，怎么能让人放心将大笔业务交给他呢？

白帆忘掉的仅仅是客户的名字吗？不是，他忘掉的是对对方的尊重和重视。很多人由于工作原因不可避免地需要与陌生人打交道，为什么明明自己态度很诚恳，语气也足够亲切和蔼，却还是得不到客户的“芳心”呢？这时，不妨从对对方的称呼上下手，找找原因。你对对方的姓氏了解多少？对方的名字有何来历？对方的头衔称呼得是否准确？……不要小看这些学问，对有些人来说，叫他先生不如叫他老师，称其为女士不如称其为同学。适合的称呼会让对方觉得心里舒服，有种被尊重的感觉。

一家大型动漫公司想要招聘动画设计师，虽然仅有两个名额，但前来应聘的却有近百人。所有应聘者面试前都做了充分准备，想着该如何介

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

绍自己的专业技术，如何夸耀自己的工作经验。有些人甚至还搬出了大学时的专业课本进行温习。但让所有人出乎意料的是，第一轮的面试，面试官只问了一个问题，而就是这个问题一下子刷掉了七八十人。这个问题就是：这家公司的全名是什么。对于这家公司，很多人都习惯了用简称，却从来没想到过要研究一下公司的全称。

接下来的几轮面试，问题都很简单，但答对的应聘者还是越来越少，到了最后一轮面试的时候，只剩下4个候选人。但事实上，最终只有1个人被录用。比起其他来应聘的人，这个幸运者学历一般，也没有在大型公司工作过的经验，但他却被面试官称为“智商最高的小伙子”，而他被录用的原因仅仅是他知道面试官的名字。

“您好，欧阳先生！”小伙子进门后这样问候道。“你怎么知道我姓欧阳？”面试官显然有些意外。“我对您早有耳闻，来应聘的人几乎都是冲着像您这样优秀的管理人员来的。”但事实上，这个小伙子并不了解欧阳先生，能知道这个姓，也是他刚刚从秘书小姐那里用一杯咖啡换来的。

也许，直到现在你依旧认为，记不住陌生人的名字情有可原。当你抱着这样的心态与对方打交道，注定你永远处在交际的被动面，就像白帆一样痛失很多机会。比起白帆的大意来，这位“智商最高”的小伙子可谓用心良苦。也许在别人眼里他做了件无关紧要的事，但正是这件看似无关紧要的事体现了他对这次面试的重视，对这份工作的热忱，和对这家公司与面试官的尊重。

对于任何一个想要给陌生人留下良好印象的人来说，想要让自己的一个电话、一次会面变得价值非凡，那么就要先尽力打听清楚对方的姓名和职务。当你做出了恰当的问候，你就已经向合作成功迈进了一步。怎么做才能准确记住成百上千的名字，并能对号入座呢？

首先，要问清楚对方的名字。不要认为反复询问他人的名字会让对方感到不快，事实上，人们很愿意听你提出这类问题：“抱歉，您能再说一遍您的名字吗？”“您的名字真特别，是这样写的吗？”认真记忆对方名

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

字，或是郑重写下对方的名字的行为，正是在向对方传达着你的尊重和重视，会给对方留下良好印象。

其次，对于那些已知的名字，无论是自己查询的、打听来的，还是对方告知的，一定要及时地记录在记事本上，并在每个名字后面注明对方的职位和所属公司等，还要常常拿出来温习。它就像一个资源库，可以根据你的需要，随时为你所用。

有时候，频繁的人际交往会让你很容易忘记一些名字，如果再次相遇时你不能准确地把它叫如来，对方会觉得你在初次见面时表现出来的热情是很虚伪的，这无疑会给彼此的交往造成巨大障碍。所以，一定要充分意识到牢记他人姓名的重要性，参照这些方法，将对方的姓名牢记于心。

话题选得好，沟通没烦恼

俗话说“万事开头难”，无论是写文章还是与人交谈，“开头难”的问题是很多人都会遇到的。写文章开头难还好解决，大不了先放一放，等想法成熟了再继续，但与人谈话就不一样了，等你有那工夫想好了，可能人家早就离开你找别人聊天去了。所以说，与人交谈时善于打开话题是很重要的。合适的话题能让对方兴趣大增，说起话来滔滔不绝；不合时宜的话题则会让人三缄其口，甚至失去与你继续交往下去的欲望。很多人对此都有忧虑：我本就不善言谈，对于刚见面的陌生人，更是不了解，选择什么样的话题才合适呢?

我们已经说过，初次见面时，合适的话题是良好交往的开端，能够在最短的时间内拉近距离，使双方的关系融洽起来，并能为以后的交往做好铺垫。即便是对已经熟悉的朋友，也不能忽略话题的选择，因为这是加深感情的手段。事实上，一个人的心理状态、精神追求、兴趣爱好等，都会或多或少地在他们的神色表情、言谈举止、衣着打扮等方面有所表现，只要你善于观察，就能发现合适的话题。下面就为大家介绍几个可供参考的方法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以对方感兴趣的事为话题

交谈中以对方为中心、以对方感兴趣的事为话题，是很好的选择。你可以根据对方的性别、年龄、身份，从对方的话语中找到对方感兴趣，而你也比较了解的话题。影视作品、健身美容、名人逸事等都是比较稳妥的选择。如果交谈对象不止一个的话，那就要以大家共同关心的事情为话题。如果一个男孩想在一群女孩中打开话题，国际时事、体育新闻就绝对不如娱乐时尚受人欢迎。

需要注意的是，要尽量保持你与对方关于所选话题的观点基本一致，不然谈不了几句就会话不投机。保证自己有足够的知识积淀也是很重要的。如果对方讲的你懂，你可以跟着对方的话题一路谈下去，如果实在不够了解，也可以用仔细倾听、适时发问的方式来满足对方的倾诉欲，或者巧妙地将谈话的内容转移到一个你们共同感兴趣的话题中去。另外，切忌不懂装懂，以免贻笑大方。

以对方擅长或得意的事为话题

满足对方心中的骄傲，适时地赞美，是人际交往中必胜的法则之一。交谈中，如果你所提的话题是对方擅长或得意的事情，那就很容易让对方打开话匣子。如果对方是个小有名气的作家，你大可以询问：“听说您的作品又发表了，能给我传授一些经验吗？”相反，如果对方是个不通文采的人，你却提议交流一下写作体会，对方很可能会以为你在故意让他难堪，谈话当然不能再进行下去。

一位自由撰稿人曾经多次与某出版社的主编进行交涉，但在出书条件上一直没有达成共识。后来，他多方打听，了解到这位主编是打保龄球的高手，而恰巧自己也很喜欢这项运动。两人再次在一家咖啡馆进行商谈时，他没有直接提及为自己出书的事，而是“无意间”提到：“前两天我在这家咖啡馆旁边的保龄球馆打球，可是手气很差，没什么战绩。”

不出所料，他的话音刚落，那位主编就兴致勃勃地问：“你也喜欢打

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

保龄球吗？”

“我很喜欢，常常去打，只可惜一直没什么长进。”他如实相告。

“哈哈！我也蛮喜欢的，几天不摸球就手痒。”

“战绩如何？”他马上跟进。

“最高打过261分。”主编神色间颇有些得意。

“嗬！那可是专业水准了！”

谈到自己感兴趣的话题，主编自然是情绪高涨。分别前，两人还约定了下次一起去打球，主编不忘额外加了一句：“打球和出版条件可没有关系啊，两码事得分开。”但没过几天，这位自由撰稿人就和出版社签订了合同，而且是按照他最初要求的条件签订的。

渴望被赞美是人的天性。想要赢得对方的好感和认同，你不妨在恰当的时机，说出一些让对方倍感舒心的话来。当对方觉得在你那里自我价值得到肯定，他会很愿意与你往来。

以关心对方为话题

每个人都需要别人的关怀和帮助，所以，关心对方也是一个永远受欢迎的话题。同青年谈发展方向，同主妇谈家庭生活，同家长谈培养子女，同学生谈如何提高成绩……如果你能在谈话中让对方感觉到你对他的尊重和体贴，你们的关系就会慢慢拉近了。

一位女记者曾在鸡尾酒会上与伊丽莎白女王做过简短交谈。一开始她就问女王，昨天是否在风雨中视察过铁矿，这让女王十分惊讶。之所以能做出这样的提问，是因为女记者在女王的外衣上看到了染有红褐色的矿屑。经女记者提醒，女王才恍然大悟。

女记者的交谈从关心女王开始，自然引起女王的好感，这次交谈也进行得十分融洽。

此外，需要注意的是，在选择话题时，要尽量选择那些“安全系数大”的话题，交浅言深是不可取的，触及对方敏感地带、容易被误解的话

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

题都要小心避开。

适度“自抬身价”，别人会对你刮目相看

提到“自抬身价”，有些人将其看做是个别人为了达到某种目的故意夸大自己的行为，极为反感。事实上，在这样一个竞争激烈、人人都渴望成功的现代社会，一味低调地等待其他人来感受你的才华和优秀，很容易让你在人海中湮没。有时候，适度地抬高一下自己，反而会收到意外的惊喜，这既可以节省伯乐们的时间，也可以大大缩短你与成功的距离。

接到复试通知后，晓黎把自己紧张不安的感觉告诉了父亲。父亲指点她说：“别紧张，在面试官面前一定要保持自信，必要时编点瞎话自抬一下身价也无妨，总之不能让人家看低了你！”听了父亲的话，晓黎若有所思，告诉自己一定要打起精神来。

第二天，晓黎去参加复试，遇到一个很难缠的面试官，她连续问了几个有些刁难人的问题，又问晓黎最近求职是不是很难。晓黎一听，马上回答道：“还可以吧，也分人。其实前几天开发区一家公司的人事部已经决定录用我了，虽然待遇还不错，但路程太远了，所以我还是放弃了。”听了晓黎的话，那位面试官愣了一下，脸上的表情果然好看了些。

面试结束后，晓黎和几位参加面试的人正要离开，那位面试官的秘书竟然追出来喊住了她。看着别的面试者又羡又妒的目光，晓黎忐忑的心这才稍稍平静下来。

实力是自抬身价的前提，如果晓黎的能力不符合那家公司的要求，恐怕身价提得再高也是无用功。那么，“自抬身价”方面有哪些具体的方法可以参考呢？

用谈吐自抬身价

有些人花几万元买一只名表，在重要场合充完门面后转手卖掉，还

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有钱可赚；有些人每年都买辆二手豪车，第二年卖了又换，在不知情的人眼里好不威风，这都是自抬身价的一种表现。可外在提高了，内在却跟不上，反而容易让人看轻。我们重视外在形象，初次见面，良好的形象可以提升对方对你的好感，但丰富的内涵才是促使双方能够继续交流下去的关键。如果你能用优雅的谈吐、深邃的思想让对方感到愉悦和仰慕，这绝对比穿金戴银带来的影响力来得长远。

与重要人物会面前，不妨了解一下最近市面上有哪些畅销书，再根据对方的兴趣，上网查一些有价值的书评，结合自己的观点形成一套想法，这会在交谈中给人一种你一直走在时代前列的感觉。如果你能在谈话中清楚地谈到某些容易被人忽略的细节，也会让人觉得你学富五车、才高八斗。当你在别人说起“本市人口700多万”的时候一口气报出详细数字，恐怕会让很多人被你的博闻强记所折服。有些时候，可能你在谈话中并不想说出真实想法，或是注意力根本没在谈话上。这时，可以用一些难以辩驳的观点表现你考虑问题是如何周全，比如“也不能一概而论”，“这得依情况而定”，“在不同的情况下也许就不是这样了”。在谈话中，适度、自然地引用一些文化色彩浓郁的词汇，同样能起到提升形象的作用。

用距离感自抬身价

人们总是对有距离的事物心生向往。就像重要人物，总不是轻易可见的。生活中，当被问到近况时，有些人总是不经思索地回答：“太忙了！时间好像总是不够用。”之类的话，但表情上却并不苦恼，而是一脸满足。对于生活和工作的繁忙，他们未必介意，只是喜欢发发牢骚，借此来表明自己身负重任，不是泛泛之辈。这样一来，你与一个大忙人见面的胃口就被吊了起来。交际过程中，如果你把写满通讯录、备忘录的记事本有意无意地让别人看到，也会给对方造成这样的感觉：“这人真能干啊！”让人觉得你不是无能之辈，最起码也是个努力、积极的人，从而产生与你交往的愿望。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

通过拉开距离的方式让对方钦佩的类似方法有很多，其中，让人感到你比其他人更有发展前途是其中最有效的一种。为了表现你的发展潜力，可以向对方描绘一下你心中的宏伟蓝图，哪怕它很难实现，也能给人留下很好的印象。比如你经常对身边的朋友和同事说“我以后一定要自己创业”，次数多了，即使是原本不太相信的人，也会不知不觉地认为“这家伙不可小瞧，以后很可能干出一番轰轰烈烈的事业来。”进而对你保持渴望接近的态度，而你也能从中不断强化自己的成功意识。

借大人物自抬身价

“刚才某某先生打电话给我……”“我刚刚参加过某某的招待酒会”是一些人常用来表现自己与大人物之间有着良好关系的方法，因为这很容易让人产生说话人来历不凡的错觉。随意称呼大人物的名字，正是自抬身价的一种绝招。因为如何称呼他人，往往反映了双方的社会地位和亲密程度。如果你想借某个大人物抬高自己的身价，称总裁就不如称先生效果好，而称先生又不如直呼姓名效果好，越是随便，就越能给人你们很亲密的印象。当然，这种做法也要视情况而定，而且要对被称呼的人有相当的了解，否则，就会弄巧成拙。借人之势不仅限于当下之人，有时候，历数祖上的荣耀，或干脆自编家谱，表明自己名门之后的身份，也会让人高看一眼。

除此之外，还可以借地之势。在双方会面前，提前对进行会面的高级场所考察一番，点菜时适当推荐，对方去洗手间之前告知位置，都会让对方把你当做那里的常客。当你与一位对你信心不强的对象洽谈生意时，利用此法，常常能收到很好的效果。

幽默的力量

杰克是个爱赖床的小伙子，每天早上都想多睡一会，所以上班经常迟到。为此，老板已经严厉警告他很多次了。前几天，忍无可忍的老板郑重地

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

告诉他："杰克！你要是再迟到，就自己收拾东西离开，不用我多说了！"

于是，一连好几天，杰克都起得很早，按时上班。但是一天上班时，因为突降阵雨，交通堵塞，杰克又迟到了。"闹钟坏了"、"轮胎漏气"、"突然拉肚子了"……这些借口已经太老套了，没法再用。杰克心想，愤怒的老板可能已经为解雇自己做好了准备。

到达公司时，杰克已经迟到了20多分钟。办公室里悄然无声，同事们都在埋头干活。一个同事冲他使了个眼色，示意他老板生气了。果然，杰克看到老板一脸严肃地朝自己走来。这时，杰克突然笑容满面地握住老板的手说："您好！我是杰克，是来这里应聘的！我知道20分钟前这里刚好一个职位有空缺，我想我应该是最早来应聘的，希望我能捷足先登！"他一脸自责又充满希望地望着老板。

办公室的同事大笑起来，老板也忍不住笑出声来："快点工作吧！干不完晚上加班补回来！"说完快步走出办公室，兀自大笑了起来。就这样，杰克保住了自己的工作。

这就是幽默的力量，它总是能让人愉快地接受，继而喜欢这个幽默的制造者。一个能博得众人喜欢的人，即使犯了错，也很容易被原谅。

比起动辄与人争吵，或是郁郁寡欢、呆板乏味的人来，机智风趣、谈吐幽默的人自然更受欢迎。在人际交往中，一个幽默感十足的人，不管走到那里，都能营造出欢乐融洽的气氛来。即便是与人发生矛盾，他们也不会像有些人一样把事情弄得越来越糟，而是能够巧妙地让剑拔弩张的气氛瞬间缓和下来。与陌生人打交道，幽默就显得更加重要。它能将你的亲切感在第一时间便传入到对方心中，能够让你迅速从众人中脱颖而出，给大家留下极深刻的印象。

加拿大一位心理学家指出，幽默感是一种交际手段，我们可以用它来增强人际关系。的确，幽默就像磁铁，它能拉近彼此的距离，吸引别人到自己身边；幽默就像润滑剂，它能不动声色地化解怒气，消除怨恨；幽默就像甜蜜的糖衣，它能用含而不露的方式提出批评和忠告，容易让人接

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

受。同时，幽默也是一把双刃剑，用得好可以让关系变得更融洽，用不好可能适得其反。要记住，幽默不是讽刺、不是挖苦，不能将自己的快乐建立在别人的痛苦之上。

有人说，知道幽默重要，但自己天生嘴笨，无论如何也不可能让自己的谈吐变得风趣起来。幽默真是天生的吗？事实并非如此。想要提高自己的幽默感，你可以从以下几个方面努力。

首先，要拥有高尚的情操和达观的态度。幽默的谈吐是建立在说话人思想健康、情趣高雅基础上的，它要求说话人有较高的思想境界和良好的修养。一个思想颓废、气量褊狭的人不会是幽默的人，也不会有幽默感。而且，拥有乐观的精神和达观的人生态度，才能让人在面对失意时也能泰然处之，笑对挫折。

其次，要培养良好的文化素养和表达能力。幽默的谈吐是同聪明才智紧密相连的，它不是矫揉造作，而是自然地流露。如果一个人对古今中外、天南地北的历史典故、风土人情都能有所了解，又有较强的驾驭语言的能力，说起话来自然生动活泼、诙谐幽默。平时，不妨多阅读一些讽刺小说、漫画、笑话和寓言等，可以从中受到启发。多欣赏一些喜剧电影和相声小品等文艺节目，也能有所帮助。

再次，要训练自己的观察力和想象力。反应迅速是谈吐幽默的特点之一，它要求说话人思维敏捷、能言善辩，而这些又是对事物认真观察、对生活深刻体验的结果。谈吐幽默，应做到“意料之外，情理之中”，一两句话就能从人们熟视无睹的现象中道出新意来。

最后，要注意语言的健康，切忌说话油腔滑调或内容低级趣味。幽默的出发点应当是善意的，不能混同于无聊的调笑，嘲笑别人的生理缺陷是很不道德的；用对男女之间的话题来博他人一笑，非但不能表现幽默，反而只能显露说话人的庸俗和浅薄。

人们总是对新鲜事物更感兴趣。所以，即便是很经典的幽默内容，讲多了也会让人厌烦，因此言谈的内容应力求新颖。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有时候，耳朵比嘴巴重要

潜意识里，每个人都有迫不及待表达自己想法的冲动，也都认为自己的声音是最重要的、最动听的。在这种情况下，友善的倾听者自然成为最受欢迎的人。

在谈话中耐心地倾听对方诉说，就等于在告诉对方“你说的东西很有价值”，“我很重视你的看法”。无形中，说话人得到了满足，会对倾听者产生一种情感上的认同，彼此间的距离也大大缩短了。

善于倾听，能够让你从对方的谈话中了解到真正有用的信息，进而采取正确的应对策略，及时地与对方进行沟通。不仅如此，还会给人一种谦虚稳重、诚实可靠的印象，容易得到他人的信任，让对方产生与你交往的愿望。而滔滔不绝的人很容易给人一种夸夸其谈、油嘴滑舌的感觉，容易让人心生反感，甚至出现言多必失、祸从口出的状况。所以说，真正会交际的人一定是善于倾听的人。

汽车推销员乔伊热情地向顾客推荐一款新车。他详尽地为客人介绍了车子的性能和优点。客人很满意，准备办理购买手续。不料，从展厅走到办公室的短短几分钟里，客人的脸色越来越难看，突然决定不买了。顾客为什么会突然变卦？夜里，乔伊辗转反侧，难以成眠。他一字一句地回忆自己说过的话，并没有发现讲错的地方，也没有冒犯顾客的地方，百思不得其解。第二天，他忍不住给那位顾客打了电话，询问原因。

顾客告诉他：“昨天你并没有用心听我说话。签字买车之前，我提到我儿子即将进入密歇根大学就读，还跟你说到他喜欢赛车和他将来的抱负，我们全家以他为荣。可你根本没有在听我说话！你只顾推销自己的汽车，我说什么你完全不在意。我不想从一个不尊重我的人手里买东西！”原来，那位顾客的儿子考上了名牌大学，全家都很高兴，于是决定凑钱买辆跑车送给儿子。顾客谈话中数次提到儿子、儿子、儿子，而这位推销员却只是一味强调：车子、车子、车子！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

让我们再来看看另外一位汽车推销员是怎样做的。

一次，马修去拜访一位曾经买过他们公司汽车的商人。见面时，马修照例先递上自己的名片，并做自我介绍："您好，我是某某汽车公司的推销员，我叫……"可连名字都没说出来，那位顾客就毫不客气地打断了马修的话，并且开始抱怨自己当初买车的时候发生的种种不快，如报价不实、内装和配备不对、等待的时间太长、服务态度也不够好……在顾客喋喋不休地数落的时候，马修只是静静地站在一旁，认真地倾听，一句话也没有说。

终于，那位顾客把过去的怨气都一股脑地吐光了。等他稍微喘了口气时，才发现，过去从来没见过眼前这个推销员。于是，他有点不好意思地对马修说："小伙子叫什么呀？最近有没有新出一些好一点的车型？你带目录过来了吗？那太好了，给我介绍介绍吧。"就这样，当马修从那位顾客家里离开时，手上已经有了两份汽车订单。但事实上，从拿出产品目录到那位顾客决定购买，马修说的话加起来连10句都没有。为什么这样也能做成生意呢？那位顾客是这样对他说的："我是因为觉得你是个实在人，很有诚意，也很尊重我，所以才向你买车的。"

相信这两位汽车销售员的故事一定让你有所感悟。有人说人之所以长了两只耳朵、一张嘴巴，就是为了多听少说。如果你需要见一个非常重要的人物，而且又是初次见面的话，倾听就更为重要。下面介绍一些需要掌握的倾听艺术。

表现出诚意

倾听别人谈话总是会消耗时间和精力的，如果是真的有事情不能继续下去，那么要客气地直接提出来。这比勉强去听或者装着去听，而必然会表现出来的开小差，给人的感觉要好得多。

要有耐心

别人的谈话有时候会表现得比较零散或混乱，观点不是那么突出，或

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

者逻辑性不是很强。这个时候，你要鼓励对方把话说完，从而听懂他全部的意思。不要自以为是地去理解或是发表意见。也许有时候别人的观点和看法是你无法接受的，你可以不同意，但要试着去理解别人的心情，引导对方把情绪宣泄出来。

适时进行鼓励，作出反馈

谈话者通常都希望自己受到理解和支持，所以在倾听过程中加入一些“就是这样”、“你说的对”这类简短的语言或用点头微笑表示理解，鼓励谈话者继续说下去，并引起彼此心灵上的共鸣。

避免不良的倾听习惯

随意打断别人的谈话，或者借机把谈话的主题引到自己的事情上，任意地加入自己的观点，是很不尊重对方的表现，一定要加以避免。

美国成功学大师卡耐基曾经说过：“专心听别人讲话的态度，是我们所能给予别人的最大赞美。”很多时候，打动人的往往不是嘴巴，而是耳朵。在适当的时候，不妨让嘴巴休息一下，多听听他人是怎么说的。当你满足了对方被尊重的感觉时，你也会因此而获益。倾听实在是处好人缘的一个最好方式。

善用名片，广植良缘

如今，名片已成为职场人士必备的一种交流工具。不要小瞧这小小的名片，它是人际网管理中重要的资源，对有些人来说，就像身份证一样要随身携带。出席重大的社交活动时，如果你总是对别人说“不好意思，我的名片刚用完”，这是很不礼貌的，交往的第一步也就失败了。

恰恰相反的是，如果某人那里有一个很好的合作机会，恰巧他的口袋里有一张你的名片，那么这个机会自然就是你的了，而这个朋友你也就交上了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己的名片

制作名片不是目的，交换名片也不是目的，让自己的名片发挥作用才是最终目的。让我们看一看世界上最伟大的推销员乔·吉拉德是怎样将自己名片的作用发挥到极致的。

在棒球场或足球场上，人们经常会看见这样一个男人，外表上看不出他与别人有什么区别，让他与众不同的是他手里提着一大包东西。每当球场上的比赛进入高潮，他总是兴奋地站起身来，从身边的大包里抓出一些纸片，大把大把地撒向空中。这些漫天飞舞的纸片就是乔·吉拉德的名片。在乔·吉拉德眼中，递名片就像农民播种，只有播种才有收获。名片对乔·吉拉德来说，就好像他的钱包，如果哪天忘带了，他会感觉浑身不自在。去餐厅吃饭，他总是不忘留下可观的小费和两张名片；寄支票，他也要在信封中放进两张名片。为什么是两张呢？因为“你留下一张，另一张可以给别人”。

对于这种种做法的用意，乔·吉拉德是这样解释的：“我要每个人都记得乔·吉拉德。即使你今天不买车，但有一天你想买车时，能够记起有个乔·吉拉德，并有这个人的名片，我的生意便做成了。”

正是名片为乔·吉拉德积累人际资源立下了汗马功劳，使他赢得了空前的成功。他一生共销售了13001辆车，最高单月销售记录为174辆，平均每日售出约6辆。这些纪录自1978年1月他宣布退休以后，至今仍然没有人能够打破。

也许我们不能像乔·吉拉德那样将发送名片看做自己事业的一部分，但对自己的名片进行有效管理还是很有必要的。设计自己的名片时，不妨用心让它显得特别一些，并注意预留足够的空间，方便对方在你的名片上补充一些内容。同时，将你的联络方式，包括电话、电子邮件、QQ、MSN等都印上去，以便他人能够及时找到你。如果你期待结识外国朋友，那么一定要在名片上印上英文，或者干脆另印一部分名片。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他人的名片

做班主任的董蔓想购买一些文具作为奖励学生的奖品，于是就向学校负责采购的老师咨询，怎样买才最实惠。

了解董蔓的来意后，那位老师拉开抽屉，拿出一本厚厚的名片簿，对她说："这是我已经做好分类的名片，如果你想买到最物美价廉的文具，你可以自己跑一趟桂林路，二号摊位的小李可以给你最优惠的价格；如果你急用的话，可以直接找供货商老田，他可以送货上门；去超市是最后的选择，比较下来那里性价比最不划算。"

除了善于运用自己的名片，能够充分发挥他人名片的价值也是非常重要的。这个例子就充分体现了重视他人名片的价值所在。哪怕只是有关送水或维修打印机的名片，如果你能够积累下来的话，那么在需要的时候你就能立刻找到，不至于因为停水和打印机坏了这类小事影响到生活和工作。

对于善于利用名片的人来说，名片上姓名、单位、电话、电子信箱……这些最基本的信息就是蕴含着人际资源的宝藏。如果不加以重视，就意味着你可能失去很多潜在朋友和财源，甚至付出惨痛的代价。但现实生活中，这样的现象比比皆是：名片收了一大把，往家里或办公室里随手一放，突然有一天急需寻找一位曾经结识的朋友帮忙时，却又怎么都找不到他的联系方式。

细节决定成败，一定不要忽视名片的价值，可以参考以下方式对名片进行有效管理。

（1）详细记录

与他人交换名片后，应在当天或是尽早回忆一下对方的名字、职业、职务等，将双方会面的详细信息做一个记录，以便存储下关键信息。以后每隔一段时间，你都应该尽可能地主动联系对方，利用电话、短信、邮件等方式表达问候，内容中可以包含你们曾经相处时的愉快细节，并不失时机地真诚赞美对方，以加深他对你的了解。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（2）分类管理

将现有的所有名片集中起来，按照行业、地域、人际资源的性质等进行归类。这有助于你在最关键的时候，用最快的速度寻找到你最需要的人。

（3）经常温习

要让自己养成这样的习惯——经常温习名片上的信息。闲暇时，应该不时地翻看一下手中的名片档案，重温这些人的信息和你与他会面的经历，并分析一下你们现在的关系，然后适时地问候对方，保持经常性的联系。这能让对方感受到你的关心和尊重，提升你在对方心目中的形象，从而起到加固双方关系的作用。

（4）定期清理

每隔一段时间，就有必要对手中的名片资源进行一次全面的整理。大体来说，名片可以分作3类：需要长期保留的、不太确定但要暂时保留的、确定没有必要再联系的。最后一类名片也许以后还能用得上，所以不要销毁，封存即可。

现在，很多手机都有名片管理功能，拍照以后，名片的内容就能自动进入手机通讯录。这让应用名片变得更加便捷。如果担心信息丢失，你可以将手机通讯录备份到电脑里，恢复起来也很容易。

酒席也是交际媒介

酒席对中国人来说是拉近感情、消除隔膜的有效场所。它在中国承担了太多的功能，鸿门宴、青梅煮酒论英雄、杯酒释兵权、火烧庆功楼等等，都与它有关。由此也可看出，酒席历来就是中国人不可或缺的首选交际方式。结婚庆典、孩子满月、老人寿宴、乔迁新居、升官发财、求人办事……都免不了要摆酒席，请客大吃一顿，朋友之间偶尔小聚喝上几杯更是家常便饭。酒席作为一种交际媒介，增进沟通，传递友情，一直发挥着它的独特作用。

一家动漫公司准备上市，但资金上还有点困难。为了筹措资金，公

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

司的副经理找到了一家信托投资公司。无奈的是，双方提出的条件相差太大，所以几个回合谈判下来，还是没能达成一致意见。

眼看火烧眉毛了，资金还没到位，这家公司的总经理王猛决定亲自出马。对方看到他，在谈判时态度也收敛了些，不再那么强硬。借此机会，王猛请参与谈判的负责人一起吃饭。席间大家东聊西扯，但是都避过了公事。酒至半酣的时候，王猛借机诉说了自己的难处，而投资公司的负责人也说起了自己公司有哪些不容易。王猛敏感地抓住了对方话中的关键点，针对投资公司的为难之处，提出了大的原则……

分别时，那位负责人拍着王猛的肩膀，略带醉意地说："王总，看到你的酒量就看到了你的豪气，也看到了你们公司的大好前景。回去我就同经理再商量一下，希望咱们能顺利合作。"没过多久，双方就达成了协议。

一位企业家曾这样解释中国人偏爱酒席的原因："作为社交场所的中国式酒席，能够向对方传达出'不见外'的信息，代表着亲近，即认同对方是'自己人'。先不说要办的事，先吃饭喝酒，这样就没有势利感。哪怕事不成，也不伤面子。"酒能壮胆，麻痹人的羞怯心理，酒桌上推杯换盏能大大缩短人与人之间的距离。酒酣耳热之际，相互之间开诚布公地探讨也显得和谐起来。许多人喜欢在酒席上根据对方的脾气来确定合作公司的形势，特别是有了酒做催化剂，很容易淡化对方原来的警戒，从而获得情报，以便见机行事。因此，许多生意在酒桌上的成功率要远远高于在办公室里。

正因为酒席在中国的社交中如此重要，所以我们很有必要了解一些酒席方面的注意事项，以方便我们在社交时妥善运用。

选择合适的对象

一般来说，确定邀请名单应根据交际的性质、需要以及宴会规模的大小等，遵循先主要后次要、先亲近后疏远的原则。此外，还要适当考虑邀请对象间的差异和他们相互间的关系，避免酒席中有破坏和谐的事件发

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生，给你的交际带来不必要的麻烦。

采取恰当的方式

邀请的方式要根据交际的对象和性质来确定。一般的往来，打个招呼、通个电话或是捎个口信都可以；比较重要的业务关系等必须采用相应的公文格式，比如发书信、寄请柬，或按照一定的规格派专人传达或亲自登门，以示尊重。邀请工作忙、时间紧的人，最好提前相约，以便他们调整好时间。

注意酒桌上的话题

酒桌上的话题应以闲谈聊天为主，为了活跃气氛，尽量选择那些轻松愉快的话题，像是菜品味道、风土人情之类。不卫生的或是容易使人产生不当联想的话题、对方必须放下手中餐具才能回答的严肃问题、对方必须长篇大论或花较长时间才能回答完的问题，都要尽量避免。不要主动提出工作方面的话题，更不要将它滔滔不绝地讲个没完，如果是事先约好的酒桌上边吃边谈，或是对方主动提出来，那就另当别论。

如果酒宴上宾客较多，应尽量多谈论一些大部分人能够参与的话题。不要邻座二人长时间地窃窃私语，影响了酒宴气氛。如果是三人参加的应酬场合，一定要能做到左右逢源，不要让其中一人产生被忽视的感觉。

敬酒有序，劝酒适度

敬酒前一定要充分考虑好敬酒的顺序，分清主次。如果有不熟悉的人在场，要先打听清楚对方的身份或是留意别人如何称呼，做到心中有数，避免尴尬。

即使有求于酒席中的某位客人，也要先给尊者长者敬酒。另外，劝酒应适度，切莫强求，不要因为过分劝酒而导致不愉快。

最后，还有一点要提醒的是，在各种场合喝酒吃饭一定要把握住自己，不要因为一时不慎落入别人的圈套，蒙受损失。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



Part 5

打造人际网的点金术

如果你已修炼好了自身，也锁定了你的关键人物，那么，是时候开始搭建你的人际网络了！

如何从“第一人”找到“第N人”，如何让你的人际关系稳定，如何用攻心之策让对方心甘情愿地与你接近，如何保持自己的人际网络系统常用常新……构建和拓展人际关系是有法可循的。这些点金术，能够助你在人际关系中游刃有余、战无不胜！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从"第一人"找到"第N人"

朋友的朋友是朋友

当谈到怎样才能让自己的人际资源变得更丰厚时，多数人首先想到的都是陌生人，思考该怎么将更多的陌生人拉进自己的交际圈；而对于自己已有的人际资源，想得更多的则是如何才能保持、加深原有的良好关系。事实上，这是一种将人际资源的拓展与维护完全割裂开的做法，会阻碍人际资源网络的建设和发展。

朋友正是你已经拥有的人际资源，就在你的身边，他们才是你积累人际资源最关键的一个环节。每个人都不可能只有一个朋友，这些朋友都是你可以深入开发的宝贵资源。让朋友的朋友成为自己的朋友，进而转化成自己的人际资源，是构建丰富人际资源的一条捷径，会在你争取成功的过程中发挥无可替代的作用。比起自己主动结识陌生人可能遇到的种种问题，通过朋友，你可以毫不费力地将他那些你不认识的朋友或是不怎么熟悉的关系全部转化成自己的人际资源。

前面讲到的六度效应理论就为我们揭示了朋友的朋友是朋友的神奇效应。由于有着相同的朋友作为纽带，相互间的信任得以转达，你能很容易地与朋友的朋友成为朋友。这样，通过朋友、朋友的朋友，你能和世界上任何一个人取得联系，即使他是美国总统奥巴马。而只有真正做到朋友的朋友是朋友，"你和奥巴马有次约会"的日子才不会遥远。

邓迪是当地远近闻名人缘最好的人，他的诀窍就是从不放过朋友聚会，哪怕这份邀请来自千里之外。即使聚会的日子不巧是个雾雪笼罩的天气，他也会千方百计参加。对此，他曾笑谈："朋友聚会是面包，看见就要扑上去。"每次聚会，他总是穿着得体，准时到场，表现得也很有分

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

寸，既不突出自己，也没有沉默寡言地纯粹去混个吃喝。而他开朗、健谈的性格总能让更多的人对他产生好感。每次参加完聚会，他总能收获到几十甚至上百张名片。他还会恰到好处地在第二天给新认识的朋友打个问候电话，或是请对方来家里做客。

邓迪不放过任何一次展示自己和结交朋友的机会，能够将朋友聚会充分利用起来，当然也收获颇丰。在创造和把握机会方面，他无疑是我们的榜样。公司聚会、庆典等活动，如果条件允许，你可以邀请朋友参加，并请他带朋友一起过来；当有朋友邀请你参加聚会时，如果有时间，你也一定要去。一般来说，在非正式的、轻松的环境中，认识朋友的朋友的机会越多，与其成为朋友的机会也就越大。所以，如果你还在为自己的朋友不给你介绍关系而遗憾，不妨先反思一下自己有多久没去参加他的聚会或者和他在一块儿坐坐了。

有了共同的朋友作为纽带，并不代表万事大吉，毕竟我们与朋友的朋友还不够熟悉，想要让他们真正成为自己的人际资源，也要掌握一定的方法和技巧。

首先，要充分发挥朋友的中介作用。积极地让朋友代为引荐后，你要勇敢地主动介绍自己。通常来讲，只做大概的自我介绍就可以，这包括职业、特长和兴趣等。然后在对方走后，多从朋友那里打听对方的爱好、优缺点等情况，以便更好地交往。

其次，与朋友的朋友交往要主动热情。有些人在这方面表现得比较害羞，即使朋友已经代为介绍，但过后还是一语不发，或是低头做自己的事，不是当自己是空气，就是对对方视而不见，这会给对方留下一个非常不好的第一印象。但表现热情也不能过火，喧宾夺主，盖过了朋友的风头，这既不能取得对方的关注，还容易伤害到自己的朋友。应该尽可能地突出朋友的重要性，给对方一个谦虚谨慎、诚实可靠的印象。

需要注意的是，请朋友为你介绍新的关系时，一定要不夹杂任何不良目的。因为你是在用朋友的信用做担保，如果你与对方关系不融洽，很可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能会影响到你与朋友的感情。

注意结交带“圈”的人

余秋是某化妆品品牌大区经理，主要负责3个地区的业务管理。为此，她需要配备3个得力的区域经理，但目前到位的只有席雨。经过一段时间的接触，余秋对席雨非常信任。在得知还缺少两位区域经理的时候，席雨主动向余秋推荐了自己的两个同学。自然，这两个同学也不是无能之辈。在3个区域经理的共同努力下，余秋负责的3个区业绩在总公司考核中拿到了第一，这让余秋对席雨更加信任了。

但工作难免有失误的时候，席雨因为无意中触犯了客户的忌讳，导致公司失去了一个很重要的客户。失望的余秋把她狠狠批评了一顿。席雨气不过，便想到了辞职。没过多久，余秋就接到了辞职信，不过不是席雨一个人的，而是3个人的，这让余秋措手不及……

人际交往中，只结交同一类型的朋友，或是只结交某一个圈里的人是带有一定风险的，就像上述事例中的余秋一样，席雨的朋友显然跟席雨的感情更好，所以她们可以一起跑到余秋手下当差，也可以一起离余秋而去，让她成为光杆司令。我们应该从中吸取教训，不要认为自己在整个圈中认识的人比较多就扬扬自得。

在社会生活中，每个人都有自己的定位，同理，每个人的交际网也都或多或少会有一定的局限性。任何一种生活方式都会有它伴生的一个圈子。比如体育界会有体育圈，圈内都是从事体育行业的人，运动员、教练员、裁判员、体育媒体等。从拓展人际资源的角度来讲，你认识了一个人，只是为人际关系做了一道加法而已，但如果你进入了一个圈子，就相当于认识了很多同路人，此时，你的人际资源是以乘方的形式迅速增长的。所以，注意结交带“圈”的人是拓展人际资源的最佳方式之一。

曾有一位做销售的年轻人这样介绍自己拓展人际资源的经验：“我是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个喜欢结交不同圈子朋友的人，比如我在小区里和邻居打篮球，一个上午就能认识四五个新朋友，然后通过他们，又能认识更多的人。”当你和新朋友的关系稳定了之后，他们自然就会给你介绍自己的朋友圈里的优秀人才。这样，人际资源交叉共享，六度效应就最大化地体现了出来。

实际上，很多聪明人早就在用这种办法打造自己的人际网。他们努力结交各个行业、各个领域的朋友，尤其注重结交那些有圈子的人。如此滚雪球式的发展，他们打造人际网的速度是极其惊人的。所以我们说，带圈子的朋友和不带圈子的朋友的附加值是不一样的。

很多人在出生的时候，就先天拥有了一些独特和高层次的人际资源，也不缺乏机会。不过，这些都是父母和亲人为他们营造的。而其中一些人却勇于跳出自己原来的人际网，开拓属于自己的人际网，能以一种更高的眼界来看待和发展自己的人际关系。这些人能将不同的人际资源整合到一起，形成一个共同体，新的资源和机会自然也是源源不绝的。所以，他们的门路更广，事业成长的速度更快，人生也能到达更高的高度。

通过关系找关系

构建人际网络的过程，就是在关系中找关系的过程。关系对于做事的重要性几乎是无可替代的。手中掌握的关系越多，人际网就越强大，所能获得的帮助也就越多，做起事来也会更加游刃有余。

有一位保险业务员，几个月里一张单子也没做成。后来他好不容易做成了一张，客户是一家公司的经理。他决定抓住这个难得的机会来拓展自己的业务。

这位业务员一连几天都去客户那里拜访，客户每次问他是不是还有什么事的时候，他都回答说没什么事，只说自己应该为他提供服务，来看看有什么是自己能够帮忙的。虽然客户表示没有需要帮助的地方，这位业务员还是不离开，而是坐在旁边，对客户说有事可以叫他。客户有些恼火

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了，问他："你难道就没有别的事要做吗？"他回答："我确实没什么事可做，您是我唯一的客户。要是您给我介绍几个像您这样的客户，那我马上就有事做了。"于是，那位经理只好给他介绍了几个客户。

就是靠这种方法，业务员巧妙地把客户的关系变成了自己的关系，短短一年里，他在公司的业绩就已经遥遥领先了。

如果我们能找到一个合适的中间人，通过他结识到一些大人物，依靠这些大人物的影响力，就能迅速地帮自己达成一些平时很难实现的目标。上面的故事就是直接利用他人的关系来拓展自己的关系网，从而发展自己的事业的一个典型例子。

在很多人的观念里，自己的关系网只限于自己认识的人，这种想法会为拓展人际资源带来很大局限。事实上，正像我们前面所说的，朋友的朋友是朋友，自己所有亲戚、朋友、客户、生意伙伴所接触的对象都是潜在的人际资源。如果你能把这些都利用上，那你的关系网就可以迅速扩展开来。

汪枫在一家建筑公司工作。市里要进行基础设施建设改造，面向社会公开招标。老板把这件事交给汪枫，并暗示他，如果办成了，就会升他为副总经理。升职谁都喜欢，但难度确实不小。全市有大大小小几十家建筑企业，而汪枫所在的公司实力并不是最强的，中标没有必胜的把握。这让汪枫有些为难。不过，他并没有放弃。思考了很久，他将成功中标的关键点锁定在这次工程招标的负责人身上。那么，怎么才能结识这位负责人呢？自己冒昧地去拜访肯定不行，一定要有个对他比较熟悉的引荐者。

汪枫绞尽脑汁，将自己认识的人反复想了好几遍，还真找到一个认识这位负责人的朋友。他赶紧给这个朋友打电话，请他帮忙。但朋友告诉他，那位负责人非常洁身自好，最不喜欢拉关系、走后门，所以登门拜访肯定不会有好结果。不过，朋友告诉汪枫这样一个信息：那位负责人有个爱好，每到周日下午一定会去郊区的鱼塘钓鱼。汪枫认识到这是结识那位负责人的绝好机会。

于是，周日下午，汪枫也准备好了渔具，来到郊区鱼塘。不过他并没

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有钓鱼，而是一声不吭地站在旁边看那位负责人垂钓。他每钓上一条鱼，汪枫都露出极其羡慕的表情。过了一会儿，负责人就注意到了汪枫，见他拿着渔具却不钓鱼，就好奇地问他原因。汪枫回答说："我是个新手，还不会钓，因为觉得钓鱼可以修身养性，所以想学学。而且在旁边看您钓鱼也是一种享受，看到鱼上钩了，自己也跟着高兴。"简单几句话，说得负责人高兴起来。两个人越聊越投机，不知不觉就谈到了各自的工作。汪枫自然趁机说到了自己的难处，还顺便介绍了公司的实力。虽然负责人嘴上没说什么，但在他心里已经对汪枫和他的公司产生了不错的印象。

后来的一段时间，汪枫还是每周按时去鱼塘报到，他与负责人的关系也越来越近。正式招标时，汪枫所在的公司一举中标，老板也很快提升他做了副总经理。

这就是关系的巨大力量，虽然汪枫的朋友没有将他直接引荐给那位工程负责人，但他提供的信息是极有价值的。如果汪枫的人际资源中没有这样一个朋友，那他也不可能对负责人有所了解，更不可能投其所好，顺利中标，而他升任副总经理的愿望也会落空。

处理关系能力的强弱，正是成功者与失败者的最大差距。人不可能离群索居，每个人的成功都与他所处的人群和周围的环境密不可分。这就要求我们必须善用关系，并能从关系中找到更多的机会，借此获得成功。

交往以"互利"为前提

帮助别人就是帮助自己

真正有涵养的人，在别人遭遇不幸时，绝不会冷眼旁观，更不会落

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

井下石，而是尽自己的力量给予对方同情和帮助。事实上，帮助他人的行为等于在无形中投资了感情，对方会因此而记得你的好，对你心存感激，有一天在你需要帮助的时候，他也会毫不犹豫地伸出手来拉你一把。所以说，帮助别人，其实就等于帮助了自己。

方哲和苏伟是老乡，在同在一家公司工作。方哲家里经济条件不是很好，但他在工作上一直很敬业，经常加班，同事都认为他是个地地道道的工作狂。他也很喜欢结交朋友，为人豪爽，遇到朋友需要帮忙从不含糊，在工作中指点苏伟这些新来的同事也是尽心尽力。周末的时候，他经常约朋友一起打球，还常把苏伟和其他的单身同事请去家里吃饭。他家30平方米的房子里经常能听到十几个年轻人聚在一起的欢笑声。方哲和妻子一起教大家做家乡的各种面食，常常是一顿饭就要吃掉半袋面。大家在一起常来常往，都很敬佩方哲的为人。

后来，公司总部调来一位领导，恰巧是苏伟父亲的同学。一次，苏伟去看望这位长辈，谈话中无意提到了第二天还要和朋友去方哲家蹭饭。这位领导顺便问起了方哲的情况，苏伟就如实表达了自己对方哲的看法。没想到完全是拉家常的一次谈话居然成了一次机缘。没过多久，方哲就被任命为一个项目的负责人。他原本就是个天分极高的人，而且勤奋上进，有了这次展示自己的机会，更是得到了公司上上下下的赞赏。现在，方哲已经升任为公司项目开发部的经理了。他总认为是苏伟帮了他不少的忙，其实，那纯属偶然。但正是由于这些，两个人的交往更密切了，感情也更深了。

人际交往中，得到友谊的最佳方法是给予，而不是索取。一个人若总是对人态度冷淡，只为自己着想，那么他一辈子都很难交到朋友，遇到困难时也不会有人愿意出手相助。相反，交往中不计得失的帮助显得更加真诚，一个能够主动帮助别人的人，在人格方面首先就赢得了他人的肯定。方哲为了朋友没有挥金如土、没有刻意利用，但他在工作上的指点、生活中的关心，点点滴滴浸润着他身边的人，而这也促成了他自己日后的机缘。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如今，人与人之间的关系越来越密切，互帮互助也变得越来越平常。但帮助他人并不是只要心地善良就可以的，这需要热心，更需要技巧。

首先，帮助别人时，态度不能倨傲，否则，即使你帮助对方解决了难题，那种居高临下的态度也会成为对方心中的刺，那么彼此的交情也就不可能长久了。

其次，既不要过分热情，让他人心生厌烦，也不能将自己的主观意愿强加于人，甚至让对方有被怜悯、被救助的屈辱感。只有尊重对方的人格和意愿，才能获得他人对你发自内心的感激和尊重。

最后，帮助他人不应该是心不甘情不愿的。如果你在帮忙的时候觉得很勉强，有"这是为对方而做"的想法，那么假如对方对你的帮助毫无反应，你一定会气愤地认为"我这样辛苦地帮你忙，你还不知感激，太不识好歹了"。这样的态度和想法是不可取的。

一位广告商在生意上为他的朋友提供过很多帮助。但后来他却发现，这个朋友正在渐渐疏远他。这让他既不解又伤心，他认为自己对朋友可以算得上尽心尽力了，也帮他渡过了很多难关，是什么原因导致现在两个人反而越来越疏远呢？他的妻子告诉他，可能正是因为对朋友的帮助太多了，才导致朋友产生了一种无论什么事都要依靠别人的沉重心理，因此越来越不愿意和他来往。

为此，这位广告商想到一个办法，他诚恳地邀请这位朋友做他新别墅的设计总监，并且希望他能对这栋别墅的其他方面给自己提一些意见。这位做工程师的朋友爽快地接受了邀请，提出了很多切实可行的意见，很快就上交了设计图。就这样，广告商巧妙地让朋友找回了昔日的成就感，两个人的交情又恢复到了原有的状态。

帮助别人会让我们觉得心情愉快，但也要考虑对方的感受，尤其是在对方获得我们的帮助较多的时候。因为一两次的帮助会让对方觉得感激，但过多的帮助很容易让对方的自尊心在无形中受到伤害，觉得自己软弱无

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能，产生自卑感。所以，在帮助别人的时候，即使动机是善意的，态度是真诚的，也要采取一些委婉而巧妙的方式，让对方愉快地接受帮助，而没有心理负担。

总之，帮助他人要做得自然才是最好，也许当时对方无法强烈地感受到，但是日子越长他越能体会出你对他的关心，这给人带来的感动要比刻意为之强烈得多。帮助他人就是帮助自己，要重视任何一次可以助人的机会，在生活中广结善缘。

与朋友分享人际资源

爱尔兰剧作家萧伯纳说过：“你我是朋友，倘若你有一个苹果，我有一个苹果，我们交换后仍然各有一个苹果；倘若你有一种思想，我也有一种思想，那么相互交流各自的思想后，每个人就有两种思想。”这句话在人际关系方面同样适用。扩展人际关系最有效的办法就是与你的朋友一起分享和交换人际资源。这样，你们就能各自拥有更加丰富、更加完善的人际网。

对于那些和你并不是朋友的人来说，此法同样有效。因为人际关系是一种非常重要的资源，意味着机遇和财富，所以很多人不会轻易把自己的人际资源让给别人，这就需要你用自己的人际资源来平等兑换。这样双方都能得到实惠，各自的人际网都得到了拓展。

布拉德和汤姆是一对好朋友。布拉德是一名保险推销员，汤姆是一名汽车推销员。

有一次，汤姆向一位著名主持人华莱士成功推销了一辆越野车。一个星期后，华莱士接到一个陌生人打来的电话：“华莱士先生您好！我是汤姆的朋友布拉德，感谢您一个星期前从汤姆那里买了一辆越野车。今天冒昧给您打电话是想通知您，请您明天抽时间开车回车行检车。”布拉德知道，名人通常都很忙，不会随便接受别人的邀请。所以，他想借这位主持人回车行的机会请他吃顿饭。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二天，这位主持人如约而至。检车完毕后，布拉德对他说："华莱士先生，我很感谢您的支持。已经到了午餐时间，我想请您去车行旁边的餐馆一起坐一坐，顺便聊一聊怎样更好地维护您的爱车。您应该不会拒绝一个朋友的请求吧？"盛情难却，华莱士接受了布拉德的邀请。

席间，两人聊到了开车旅行。布拉德说："从您买的车，我就看出来您是一位很爱旅行和冒险的人。像您这样的成功人士，一定很注重自身安全和生活品质，这就需要有一份完善的保障计划。我这里有一份为成功人士定制的保险计划书，请您方便的时候看一下。您是我朋友的客户，请您相信，我一定会给您最优惠的价格和最优质的服务。"这位主持人见布拉德态度十分诚恳，很难拒绝，于是接过保单。

几天后，布拉德通过打电话和登门拜访，根据这位主持人的意见修改了两次保单，终于成功拥有了一位大客户。而汤姆也经常用这样的方式向布拉德的保险客户推销汽车。两个朋友间一起分享人际资源，相互促成了很多生意。

我们都知道结交那些朋友圈广、人际资源丰富的人，能够获利。所以，谁都想要结识这样的人。但有个前提，那就是：想要获得他人的人际资源，就要奉献自己圈内的资源。只有慷慨大方地付出，才会让你的人际资源像滚雪球一样，越滚越大。有句话说得好："你希望别人怎样对你，你就要用怎样的方式对别人。"如果你不想有任何付出，只妄想从他人那里获得更多的人际资源，那么一次两次或许还可以，但时间长了，一定会引起他人的反感，恐怕你和对方的交情也会随着这种自私的行为而渐渐变淡，甚至中断。

所以，我们在建立自己的人际网时，一定要注重公平交换的原则。只有成为一个善于分享的人，才能赢得更多人的尊重，才能加深与他人的友情联系，也才能让他人心甘情愿地为你敞开人际资源的大门。可以说，分享是一种最好的经营人际关系的方式，你与人分享的越多，得到的也越多。在这种公平的交换下，彼此间的关系也能够发展得越来越牢靠。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

合作双赢让关系更牢固

一位农民从外地高价买回了一种小麦的新品种。试种后果然产量大增，这让他喜出望外。被人称作种田能手的他高兴没多久，又开始担忧起来，因为他怕别人偷了他的优良品种。于是，他每天都去自己的小麦田里看着，生怕别人偷了自己的麦苗。有人请求购买小麦种子，他也一概拒绝了。来找他的人越来越少，而他也乐于一个人享受丰收带来的喜悦。但好景不长，第二年，他发现自己的小麦良种变得跟普通小麦没有什么区别，不但产量降低，还出现了十分严重的病虫害。去向专家请教，他才明白，因为他的良种小麦周围都是普通小麦，通过花粉传播，良种发生了变异，所以品质自然下降了。

与这位农民的农田相隔不远的一座小镇上，有一位善于种田的农场主，因为智慧和勤劳，他种的农作物每年产量都是最高的，而且他每年都会把那些新研究出的优良品种分给他的邻居。

有人很奇怪，问他难道不怕别人的产量超过他吗？他是这样回答的："我没有办法避免邻居家的花粉被风吹到我家的田里。如果我不把好的种子分给邻居，那么我的田里受到影响，即使种子再好，也不会长出好的果实。而且我从不松懈，一直在研究和改良，当别人赶上我去年的产量时，我又有了新的品种，所以我从来不担心别人超过我。相反，如果有人超过我，还会给我带来精益求精的动力。"

自私的农民和农场主的做法恰恰相反，收获也恰恰相反。很多人像那位农民一样敝帚自珍，吝于分享和合作，唯恐别人超过自己。殊不知，这样不仅伤害了彼此的感情，也丧失了自己前进的动力。

个人的力量再大，也是有限的，不管他有多么优秀，有时也只有借助自身以外的力量，事业才能上一个新的台阶。这个外部的力量就是与他人合作互利。如今，社会化高速发展使得分工越来越细，人与人之间的合作也越来越多。无论在生活上还是工作中，很多时候都需要大家通力合作，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

互惠互利。如果只看眼前利益，或是单凭个人力量，是很难取得理想效果的。只有彼此间精诚合作，才能实现最大的共同利益。也只有双方实现双赢，才能够将合作维系得更加长久，合作的成果也才会越大。

全球华人首富李嘉诚曾经说过："有钱大家赚，利润大家分享，这样才有人愿意合作。假如拿10%的股份是公正的，拿11%也可以，但是如果只拿9%的股份，就会财源滚滚来。"这种明智之举其实这并不难理解，因为只有这样，才能让自己与合作伙伴间的关系更牢固，也才会有后续的生意源源而来。这就是一种互利的心态。它是一种基于互敬，寻求互惠的思考模式，是发展人际关系的最高境界。

在英国，有一家日化公司。公司从成立以来利润成倍增长，领导和员工团结一心，企业凝聚力和竞争力都让人不可小觑。有关人士曾对此加以研究，结果发现，该公司能够取得这样的成绩与公司建立的利润分享制度密切相关。具体来说，就是把公司每年的赢利按一定比例分给公司的每位员工。正是这一政策大大提高了员工的工作热情。每个人在工作中都奋勇争先，从管理层到普通的生产线员工，大家都积极为公司出谋划策。因此，公司的产品质量不断提高，竞争力大大提升，业绩蒸蒸日上。

从这家公司的成功经验中，我们不难受到这样的启发：大家好才是真的好。只有每一个合作伙伴都能合作中获得利益，合作伙伴间的团结才能进一步加强，也只有通过利益共享，才能充分调动起合作者的热情。

在人际交往中，经常有不和谐的音符出现，摩擦的产生大都源于没有做到互惠互利。双赢的好处很多，但可以做到双赢的人却很少，这也正是导致他们不能取得巨大成功的原因。正像一位著名企业家说的那样："想要自己赚钱，首先要让他人赚钱，只有他人赚钱，自己才可以赚更多的钱。"只要合作双方都抱着双赢的态度，为自己的利益奋斗时也能为对方着想，互相提供帮助，双方就会一起壮大，在牢固的关系中实现利益的最大化。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

拓展人际网，攻心为上

做一个察言观色的高手

有人说“人心隔肚皮”，也有人说“知人知面难知心”。的确，人心是难以把握的。有些人就因为识人不清而得罪过很多人，错交过很多朋友，失去过很多机会，也办砸过很多事情。因此，善于察言观色、参透人心是人际交往中非常重要的关键一环。事实上，每个人的言谈举止都能透露出他们内心的秘密。即使我们并不是心理专家，从这些细节上得到正确情报也不是什么比登天还难的事。

从语言谈吐洞悉人

谈话是我们最常用的交流方式，而看透人心的第一条捷径也正是与对方交谈。通过对话，你可以引导对方说出自己的心里话，即便是对方有意隐瞒，你也可以根据对方的讲话内容、声调变化、语气停顿等方面猜测出对方的部分心理状态。

通常来说，语速快的人大多是急性子，而语速慢的人大多是遇事慢半拍的类型。谈话中，如果对对方心怀不满或是存有敌意，语速就会放慢；如果心怀叵测，语速大多会加快。充满自信的人讲话时多用肯定语气，缺乏自信和性格软弱的人，说起话来多半慢条斯理。经常用暧昧或不确定的语气结束谈话的人，害怕承担责任。经常使用条件句的人，则大多有怕得罪人的个性。一个平时沉默寡言的人突然变得喋喋不休、能言善辩起来，是心虚或是有事想要隐瞒。

口头禅也能反映出一个人的个性。经常说“但是”和“可是”的人属于爱表现自己的类型，他们不想总是扮演听众的角色，希望将他人的焦点转移到自己身上。常把“所以说”挂在嘴边的人，认为自己颇有先见之

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

明，亦有鄙视他人的心理。

从神情举止观察人

一直在找工作的汤晓菲接到一家外企的面试通知。面试前，她几乎把所有可能遇到的问题都想到了，做了充足的准备。面试过程中，她也尽力稳定自己的情绪，力图给对方留下一个稳重大方的印象。但却因为一个不经意的动作，让她的这次面试变成了泡影。

汤晓菲刚坐下，主考官就要求她将座椅向前挪近一些。这个意外的要求让汤晓菲一时间没有反应过来，她下意识地在座位上弓起身子，双手搬着椅子的两侧向前挪了挪。椅子腿蹭在地砖上，发出了刺耳的响声。当时她并没有在意这些细枝末节，将注意力放在主考官提出的问题上。但没过多久，她却猛然发现，在自己回答问题时，考官居然跷起了二郎腿，眼神也开始左顾右盼。汤晓菲这才醒悟过来，可为时已晚。她失去了这份工作机会。

事后，汤晓菲深有感触地说："我把面试中可能遇到的问题全都注意了，衣着得体，简历精致，回答问题也算得上干净利落，可谁能想到主考官要求挪椅子竟然也是一种考法呢？就是那个不经意的动作暴露了我的紧张情绪。实在太可惜了！"

所谓"听其言，观其行"，与人交谈时，除了揣摩对方话中的含义，观察对方的神情举止也是非常重要的。对方的真实想法或许会被巧妙的辞令所遮掩，但细微的表情动作却可能将它暴露出来。汤晓菲的例子就是很好的证明。

眼睛被称为"心灵的窗户"，观察对方的神情举止，首先要看的就是眼神。在谈话中睁大眼睛表示具有同情心，还可能表示赞同、有好感和很感兴趣。眼神镇定毫不慌乱说明胸有成竹，眼神迷离说明对解决问题毫无把握，眼神萎靡说明异常疲惫、懒于进取。

再看唇部。经常舔嘴唇的人大多思维活跃、头脑灵活。有舌头在口

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

腔内打转这种习惯动作的人，通常对人缺少尊重，抑或是在表达不满和否定。女性有压紧下唇的习惯，说明内心脆弱，有一种不安全感。如果是男性有这一习惯，则大多是故作紧张，可能是想掩饰什么或是有别的目的。经常用力上下咬牙的人则属于易暴易怒、缺乏冷静的类型。

通过肢体动作也能看出对方的意图。比如垂头代表沮丧，搓手表示焦虑，鼓掌表示兴奋，耸肩表示无奈，顿足代表懊恼……先来说头部，头部笔直表示中立，侧倾表示感兴趣，垂头表示没兴趣和否定；再说肩膀，肩膀舒展说明有勇气和责任感，收缩表示怒火中烧，下垂说明不堪重负；手部的肢体语言更为丰富，用手指轻触脖子说明持怀疑或否定态度，用手托腮或手指顶住太阳穴说明在斟酌谈话内容，轻抚下巴说明在考虑做决定；将双臂交叉抱于胸前表示防御，或是对眼前人有排斥感，也有一些人在思考问题时习惯做这个动作，但是一般来说，有这种习惯的人基本上警戒心都比较强；还有腿部，叉腿站立说明不自信、紧张而不自然，收紧脚踝站着说明正在发火，但想要控制自己；抖脚则是紧张和不满的表现。

要注意的是，每个人的具体表现不可能完全一样，上面这些规律仅是一个笼统的概括。比如有时谈话中对方跷起了二郎腿，但并不表示他一定是对谈话厌倦了，如果他的眼睛依然专注，跷起二郎腿很可能是因为坐得太久了，想要放松一下腿部肌肉。所以，在通过神情举止判断对方性格和心理的时候，一定要注意观察他各方面的表现，综合考量，不能生搬硬套。

从衣着打扮了解人

衣着打扮最能体现一个人的品位、爱好、经济状况以及时尚嗅觉，也可以从中分析出一个人性格。

衣着华丽的人大多自我表现欲强，衣着朴素的人则多半属于顺应型。追求时髦说明一个人接受新事物的速度比较快，但在处理问题的时候容易随波逐流。完全不理会潮流的人并不是感觉器官迟钝，而是个性使然，或是自我封闭，或是叛逆强硬。而衣着类型不固定，款式、颜色、材质变幻

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

无常的人，大多属于情绪不稳定、缺乏协调性的类型。还有一种人，原本衣着格调固定，但突然间风格大变，穿起与过去完全不同类型的服装来，很可能是因为他在某方面受到了刺激，情绪有所变化，或是内心有了新的决定。

另外，能将全身上下的装扮都考虑到的人，待人处世方面也较周全得体。而有些人衣服裤子都是名牌，唯独鞋子是便宜的地摊货，这样做的通常是只注重表面功夫、虚荣心较强的人。

人心难测，但并非不可测，这需要一定的技巧和经验。只要你能用心观察，就能破解，做出恰到好处的回应来，从而在人际交往中无往不利。但要注意，有时候，看透了对方的想法，只要做到心中有数即可，如果拿出来四处炫耀很可能引起对方的反感，对你产生戒备心理。对于构建人际网而言，可谓是有害无益。

人人都享受赞美

在人际交往中，适当地赞美对方能迅速拉近双方在情感上的距离。想想看，在逛商场时，服装店的导购小姐称赞你很有品位，眼光独到，搭配也很出彩，那么即便一开始你只是想随意逛逛，恐怕最后也会毫不犹豫地买回几件。有一个第一天上班、颇有些忐忑不安的女孩就因为同事的一句“哇，多么光彩照人的一个人，好久没见过像你这么靓丽的女孩了，你是新来的吗”而变得自信满满、神采奕奕起来。人人都爱听好话，赞美的力量远比你想象的要大。所以，想要获得好人缘的你，一定不要吝啬你的赞美之词。

安娜又来到熟悉的露天咖啡馆，但此时的她愁眉不展。因为她几天前从街边捡到一条可怜的流浪狗，不喜欢宠物的房东要求她必须把狗送出去，否则就要连她带狗一起赶出去。几天里，安娜打了无数个电话，也登门拜访了几户人家，可都遭到了拒绝，今天是房东给的最后期限了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“嗨，我可以坐这里吗？”一个柔和的声音传到了正在埋头翻阅报纸的安娜耳中。抬起头来，安娜看到一个脸上挂满微笑的中年女士。“也许她会想要收养一条狗！”带着这种想法，安娜爽快地邀请对方就座。交谈中，安娜了解到女人名叫爱玛。爱玛是个相当健谈的人，笑称文静的安娜有点像20多岁时的自己。而事实上，安娜已经32岁了。从一个并不熟悉的人口中听到自己有多年轻、多漂亮，安娜当然喜不自禁，对爱玛的印象也越来越好。

这时，爱玛点的咖啡和甜点送了过来，服务小姐笑着对她说：“这两份黑森林蛋糕是免费送给您和您的朋友的。这两张咖啡赠券也送给您，欢迎您再次光临！马上就要开学了，今天是我在这里兼职的最后一天，很高兴认识您。这是我自己做的戒指，没带过几次。如果您不嫌弃的话，请收下留个纪念吧！”爱玛愉快地接受了，而一旁的安娜简直看呆了。

“你们很熟吗？”安娜问道。

“我今天是第一次来这里。”

“那你是怎么做到的？我已经来过不下10次了，却从来没受到过这样的待遇。”安娜不解。

“其实我也没做什么，就是在点餐时看到服务小姐带的戒指很漂亮，称赞了一番。她一直面带微笑，服务态度又那么好，多称赞她一些不是应该的吗？”爱玛笑着说。

与爱玛的短暂交谈让安娜很受启发。傍晚，安娜带着梳洗一新的流浪狗敲开了一家邻居的门。她带着亲切友好的笑容，准确无误地叫出了邻居太太的名字，并称赞了对方对小动物的关爱，然后说明了来意。最终，安娜捡到的流浪狗被邻居太太收养了。

这个故事为我们说明了一切。生活中，我们挤公车、去餐馆、逛商场、谈判业务、推销产品等，都免不了要和陌生人打交道。有谁能像爱玛那样迅速受到陌生人的喜爱呢？事实上，她做得并不复杂，也不需要多么高深的技巧，只是不吝啬自己的赞美之词而已。也许你并不在意能否得到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

免费蛋糕和咖啡赠券，但一份来自陌生人的友好礼物能带给你一整天的好心情。曾有心理学家表示，得到陌生人的特殊关照，会提升一个人的自信，让他感觉自己是个受人喜欢的人。

抛开心理角度，仅从收益来说，不需要付出本钱的赞美和微笑，不仅能为你换来一些实实在在的好处，同时也能让你结交到更多的朋友，扩大自己的交际圈。故事中的爱玛就是这样，她已是中年，也许容貌不再靓丽，身姿不再柔美，但她却能凭借脸上得体自然的微笑和真诚的赞美之词让自己成为一个万人迷式的人物。想想看，若是在分别时她向那位服务小姐索要联系方式，并真诚地与之交往，她们肯定会成为不错的朋友。因为她不费吹灰之力就为自己开了个好头。

赞美就像蜂蜜，能给人的内心带来快乐和甜蜜，会为你的形象加分，让你迅速获得好人缘。当然，这并不是让你毫无分寸地阿谀奉承、拍马屁，也不是要你肆无忌惮、没完没了夸赞别人，只有真诚得体的赞美才能让人感受到温暖，继而让人喜欢上你。那么，到底该怎样称赞别人才恰到好处呢?

首先，要称赞对方引以为傲的地方。每个人都知道自己的优势所在，并且希望得到他人的认可，这会让他更加自信。如果你能观察出对方引以为傲的地方，比如身材高挑、反应敏捷、胆识过人、心地善良等，就要适时地加以称赞。但要注意，在称赞中应给对方预设问题，这样才能继续交流下去。不然，如果对方只是对你的称赞一笑了之，那你们继续交流的路就被堵死了。比如“你身材真好，完全可以当模特了，你做过这方面的工作吗？”“你的方法真是太实用了，还有一个问题你一定要帮我解决一下，除了你，没有人能做到。”等等。

其次，不要称赞对方避讳的地方。有些人很避讳别人提及自己的年龄、身高、长相、出身等，如果你确实不能从这些方面找出对方的优势，就不要用这些内容做谈话的内容，更不要虚伪地称赞。否则，不但得不到别人的好感，还可能会换来白眼。切记，即便对方自以为自己年纪大了、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

身材矮小、相貌平平，他也不希望别人有同样的看法，所以千万不要在他人说自己缺点时马上承认，而应给予否决和鼓励。

只要给予他人由衷地认可和赞美，他们自会感怀在心，甚至在你早已忘记之后，他们仍将其视同珍宝般从记忆中取出，反复回味。如果你想赞美一个人而又实在找不出他的闪光点，那么，不妨赞美他的家庭、他的职业或是与他有关的一些事物。如果对方反应冷淡，也不要气馁，很可能是因为他不懂得如何与陌生人打交道，只要你主动一点，一定会换来积极的回应。有时候，在背地里称赞对方，也会带给你意外之喜。

习惯换位思考

美国成功学大师卡耐基曾经租用某家饭店的大礼堂用来讲课。有一天，他突然接到通知，对方要求将租金增加3倍。为此，卡耐基去找饭店的经理进行交涉。他没有开门见山地大吐苦水，要求对方降价，而是对经理说："我接到通知有点难以置信，不过这不怪你。如果我是你，我也会这么做。因为你是饭店的经理，你的职责要求你应该尽可能使饭店赢利。"

接着，卡耐基为饭店经理算了这样一笔账："将礼堂用来办各种晚会，当然会有大把的收入。但你赶走了我和我的学生，也就相当于赶走了成千上万有文化的中层管理人。而他们光顾贵店，是你花几千元也买不到的活广告。那么，怎样做对饭店才更有利呢？"经理被卡耐基说服了，没有再提增加租金。

美国汽车大王福特曾经说过这样一句话："假如有什么成功秘诀的话，那就是设身处地替别人着想，了解别人的态度和观点。"事实的确如此，在交往中换位思考，设身处地为对方着想，能让你更清楚地了解对方的想法和其中的关键点，从而瞄准目标，击中"要害"，达到沟通的目的。卡耐基之所以能成功说服经理，就是因为他能站在经理的立场，抓住了经理的心理关键点——赢利。

曾经有一位同学向心理学家咨询："同学们看到我都不打招呼，不愿

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

意和我做朋友，为什么我这么不受欢迎呢？”心理学家问他：“那你有主动和他们打过招呼吗？你想和他们做朋友吗？你对别人冷淡，别人自然也对你热情不起来。”还有一位同学问心理学家：“为什么我总觉得同学都想与我竞争，对我不怀好意呢？”心理学家这样问他：“你对他们的态度又如何呢？你想和他们竞争吗？如果你对他人心存敌意，又有什么资格去要求别人呢？”正所谓“己所不欲，勿施于人”，人际交往中要用自己的心去理解他人，对待他人。像这两位同学那样以自我为中心，难怪会交不到朋友。

事实上，无论与同学相处，还是与亲戚朋友、同事客户相处，理解对方都是必不可少的。而理解他人的前提之一，就是我们能够站在对方的立场上看问题。没有完全相同的两个人，性格不同、经历不同、喜好不同等，都会导致在接人待物上存在一定差异，当这种差异成为工作生活中矛盾的导火索，便是缺乏理解的结果。如果彼此都能够设身处地地为对方想一想，很多矛盾都是可以避免或顺利解决的。

杨蕾是一家银行的职员，她曾经从对方的观点入手，为自己留住了一个客户。

一天，有个年轻人来杨蕾工作的银行开个人账户。按照规定，杨蕾请他填写一份表格，但对方却拒绝填写表格上的某些资料。根据银行规定，资料填写不完整是不能给他开户的。可是，杨蕾在劝解时并没有提到银行的规定，而是问年轻人，“假设有位客户去世了，银行是否有责任把他的存款转到他的继承亲友那里呢？”

年轻人点了点头。杨蕾继续问：“如果银行有那位客户最亲近的亲属的资料，工作人员就能迅速准确地找到对方了，这样是不是更方便呢？”年轻人又做了肯定的回答。这时，他原本激烈的抵触情绪已经渐渐缓和了下来，因为他知道了表格中的需要填写的资料并不是为银行而留，而是为了客户的个人利益而留。最后，他不仅填完了表格，还在杨蕾的建议下，另开了一个账户。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人际交往中，每个人都希望被他人理解，但又往往习惯于将自己的想法和意见强加给别人。这是导致很多事情做不好的原因。要让别人按照你的意见行事，就要设身处地站在别人的角度为对方考虑，只有这样才能取得别人的信任和喜欢，顺利达成目的。杨蕾就是因为做到了这一点，顺利排除了客户的疑虑。

人际交往也是一门艺术，它不仅表现在对自我的了解上，而且还要求换位思考，能设身处地为别人着想。和人讨论问题的时候，从对方的观点开始，能够迅速拉近彼此的距离，得到对方的接纳和认可，从而轻松地达成共识，解决问题。反之，如果一开始就站在对立面，那么在紧张抵触的情绪当中，很难实现自己的预期目标。面对可能出现的矛盾和摩擦，不妨把自己假想成对方，站在对方的处境和立场上来思考问题，多问问"如果我是他，我该怎么做，我会怎样选择"。站在对方的角度找原因，就相当于拥有了解对方的个性、行为的钥匙。知晓了对方的需求，才便于找到合适的交际手段，让交往更加顺畅，

站在他人的立场上看问题，给对方以足够的理解，这是生活的一种智慧、一种境界、一种宽容。能够换位思考的人更容易得到他人的信任，这种信任并不是对专业知识和技能的信任，而是对态度、人格、价值观的信任。这有助于你建立良好的人际关系，能让你成为受欢迎的人。

投其所好很重要

简单地说，投其所好就是迎合别人的喜好，先去满足他人的需求，继而实现自己的需求。在人际交往中，有时候投其所好的讨巧技术，远比普通的按部就班、点滴积累的人际关系投资更快捷、更有效。

茉莉是个长相普通，但心思细腻、才华出众的女人。她在一家电视台做了6年的记者，但她的梦想一直是成为一个金牌编剧。虽然她一次次向台里递交职位申请书，但始终没有通过。为此，还有领导找过她，告诫她要安心做好自己现在的工作，做编剧的事过几年再说。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

茱莉已经勤勤恳恳地为台里工作了6年，写的新闻稿件也常常获得同事的称赞，但她至今仍和其他新人没什么两样，还是拿着不高的薪水，是个随时可以走人的小角色。她已经厌倦了这种生活，继续做下去也一无所获。可是她出生在普通家庭，亲戚朋友中也没有谁能为她说得上话。因为平时不喜欢与人交际，所以虽然有几个有权有势的同学，却也早就断了联系。她只能将自己的委屈对闺蜜妮可诉说。

妮可是一家知名刊物的策划人，她周末正好要去参加一个工作聚会，出席的都是电视台、杂志社、出版社等媒体人士，有几个大人物也会到场。所以妮可说服心情欠佳的茱莉跟自己一起去，说不定就能遇到贵人。为了寻找翻身机会，茱莉陪同妮可一起参加了聚会。但让她失望的是，那些大人物在整场聚会中都在谈论家庭和假日消遣，根本没有人将她的苦恼看在眼里。

聚会结束后，茱莉向妮可抱怨白来一趟。但妮可并不这么认为，她对茱莉说："你注意宾先生说的话了吗？他可是个大人物，跟你们电视台的领导交情很深。这可是个好机会。"茱莉心灰意冷地说："那又怎么样，让我求他向我们领导求情吗？他凭什么帮我！""笨！"妮可点着茱莉的头说："你没听他说女儿在法国读书吗？还说她每次打电话都在抱怨食物很糟糕，现在一想起家乡的特产就想哭。你不是有个亲戚在法国做生意吗？如果你能解决宾先生的烦恼，他怎么会不感激你呢？"妮可的话让茱莉茅塞顿开。对一个疼爱女儿的父亲来说，最开心的事莫过于有人能主动关照自己的孩子。

于是，茱莉拨通了在法国经商的姑妈的电话。姑妈很乐意帮忙，她开车几百公里，给女孩送去了很多家乡的特产和自制的点心，并给女孩留了电话，说有什么需要可以随时联系。女孩收到这些自然是感动不已，而宾先生从女儿那里知道是茱莉在帮忙后，也邀请茱莉去家里做客，并当面表示感谢。交谈中，茱莉水到渠成地说起了自己的梦想和这几年的失利。而解决这些问题，对宾先生来说仅仅是一句话的事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

没过一个星期，茱莉就被提拔为电视台的编剧。她精神百倍地投入新工作中，为早日成为金牌编剧而努力。

有些人有求于人的时候，不惜送出各种大礼，却通常达不到想要的效果，而有些人只是不动声色地做了一些小事，就能换来别人巨大的回报。两者为了达成目的都做了投资，但之所以得到的结果不同，就在于前者比较盲目，而后者懂得投其所好。如果故事中的茱莉拎着厚重的礼品冒昧地登门拜访宾先生，请求他向领导推荐自己，也许对方会接待她，但不见得会对她有好印象，能不能帮忙更是未知数。但是，茱莉在朋友的启发下，从一个父亲的角度出发，关照他远在他乡的女儿，恰到好处地击到了他的软肋，让他能够认可、接纳自己，所求之事也就轻而易举地解决了。

为什么很多人求人办事时煞费苦心，却总是遭遇一鼻子灰？问题就在于他们请求别人帮助时目的性太明确，而且总是从自身出发考虑问题。寻求他人的帮助，如果不能投其所好，那么你的角色就是被动的，别人是否愿意伸出援手完全得看你的运气；如果能够投其所好，你的角色就由被动转变成主动，会使对方主动提出帮助你的要求。所以，懂得做一个从别人需求处下手的人是很重要的。如果能提前了解对方的某些喜好或者需求，用行动来感动对方，很多事情是可以如愿的。

雪中送炭胜过锦上添花

你很饿的时候，面前有一盘包子，你吃第一个、第二个乃至第三个的时候，都会感觉非常香，但越到快吃饱了，越觉得包子的味道好像没那么好了。这就是经济学中的“边际效应递减”。对于我们非常向往的某种事物，我们与之接触的次数越多，情感体验也就越淡漠，最后趋于乏味。人际交往中也有个边际效应的问题，雪中送炭给人的感觉就像第一次接触到某种向往已久的事物，而锦上添花给人的则是与向往事物接触多了带来的较为淡漠的感觉。两相比较，效果自然不同。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1973年，石油危机波及香港。香港的塑胶原料全部依赖进口，进口商趁机垄断价格，将原料价格炒到厂家难以接受的高位，从年初的每磅6角5分港币，暴涨至秋后的每磅4~5元港币。不少厂家被迫停产，濒临倒闭。不过，此时的李嘉诚已经将企业的经营重心转移到地产上，而且长江公司还有充足的原料库存。所以，这场塑胶原料危机对他影响并不大。但在行业性危机面前，李嘉诚毫不犹豫地选择了挂帅救业。

在李嘉诚的倡议和牵头下，数百家塑胶厂家入股组建了新的大规模原料公司，直接从国外进口塑胶原料，再平均分配给股东厂家。这改变了过去单个塑胶厂家因为购货量太小，无法直接进口原料，需要从进口商那里高价购买的境况，让进口商的垄断不攻自破。笼罩香港塑胶业两年之久的原料危机就此解决。不仅如此，李嘉诚还将长江公司十几万磅的原料以低于市价一半的价格救援停工待料的会员厂家，又把长江公司的20万磅配额以原价转让给需求量大的厂家。

在这场危机中，得到李嘉诚帮助的厂家有几百家之多，他也因此被称为香港塑胶业的“救世主”。

常言道：“患难见真情。”越是关键时刻，越能检验人与人之间的情谊是否可靠。在一个人极度困难的时候伸手帮上一把，会让他终生难忘；而平时在他遇到一点自己能够解决的小麻烦时跑过去帮忙，换到的只不过是一句贬值的“谢谢”。

锦上添花，就好比在一个人胜利后获得嘉奖之时为他点响鞭炮。而雪中送炭，则如同人即将渴死在沙漠时，送给他一口救命甘泉。救人要救急，雪中送炭才是最容易让人感动的。它并不需要你一定要有多么大的能力，或是多少的金钱。对一个身陷困境的穷人，一个面包可能缓解他极度的饥饿和困苦；对一个执迷不悟的浪子，一次促膝长谈可能让他重新建立做人的尊严和斗志。一个鼓励的眼神、一份关切的慰问、一阵赞同的掌声……都有可能让人从中体会到真情的可贵，汲取无限力量。

日本有一位国会议员在竞选中落败，他有些心灰意冷。这时，却

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有一位素不相识的人充满同情地望着他的眼睛，对他说："要忍耐，先生，看下一回。"说完就转身离去。回忆起当时的情景，那位议员总是心存感动地说："不知怎么回事，我总觉得那个陌生人的那句话好像一道阳光，突然照亮了我。他的眼神分明在告诉我，我还是有机会的，而且会干得更好。"

下次竞选，那位议员果然当选了。当选后，他激动地说："我第一个要感谢的就是那位信心十足地望着我的眼睛，并对我说'看下一回'的先生。"后来，经过那位议员的多方寻找，终于找到了那位先生，并让他做了自己的助手。就这样，那位先生因为简简单单的一句鼓励的话，而登上政治舞台，从此平步青云。

人生在世，不可能时时处处一帆风顺，总会遇到许多艰难困苦。那时，他最需要的就是别人为他架桥搭梯、雪中送炭。在那种情况下帮助他的人，也会被他当做真正的朋友去珍惜。无论交朋友还是做生意，都是这样。逆境时的交往，需要的是真诚，你帮助了他，他会感激你的关爱提携；即使你帮不上忙，只要你的心意尽到，他也会感激你心中有他。所以，想要收获真正的交情，就要雪中送炭，而不是锦上添花。

冷庙烧热香，难时有人帮

乔伊因为一次投资失误，让自己创办的公司陷入了困境，"屋漏偏逢连夜雨"，又不巧赶上了全球经济危机，最后，他的公司不得不宣告破产。这个沉重的打击使他旧疾发作，不得不住进了医院。住院期间，乔伊认识了一位叫作弗莱德的先生，他也是一位生意人。没过几天，两个人就比较熟了。乔伊打趣弗莱德："我猜你现在的生意肯定做得不错，不像我，公司破产，人也病了。"弗莱德笑着问："你怎么看出我的生意不错呢？""很简单，看看你床头摆的那些鲜花和礼品就知道了，"乔伊一脸悲伤地说着，并指了指自己的床头柜，"如果你和我一样是个失败的企业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

家，还会有那么多人来看你吗？”

的确，这几天除了乔伊的家人，几乎没有朋友来探望他。一听说他破产了，大家都避之不及，生怕乔伊向他们借钱。就连过去那些整天围在他身边的、他曾经帮助过的生意伙伴也是如此。

看到乔伊这么消沉，弗莱德连忙安慰他说：“其实这次失败能让你得到比金钱更有价值的东西，那就是看清了人心。那些势利的人没有看出你的真正价值，根本不值得你留恋。以你的实力，只要有机会，一定能东山再起！”虽然知道弗莱德是在为自己宽心，但乔伊还是很感动。

乔伊病愈出院的时候，弗莱德还需要继续在医院接受治疗。乔伊只要一有空，就会去医院探望他，还经常和他探讨一些生意方面的事情。渐渐地，两个人成了无话不谈的好朋友。

几年后，乔伊果然东山再起，而且比原来更成功，而弗莱德的生意却遇到了困难。这一次，乔伊没有袖手旁观，而是及时给予他金钱和精神上的帮助。

发生在乔伊身上的情况其实并不少见。春风得意时，人人都想与你交朋友；落难时，他们却一下子就跟你划开了界限。对待那些一时落难的英雄，你要设法与他们多亲近，并博得他们的赏识。“热庙”变成了“冷庙”，最让他们难过的就是失势后门可罗雀的萧条景象。这时，若有人肯像以前那样礼敬他，他必定会感动不已。

拿烧香作个比方。热庙里烧香的人太多，神仙也难免注意力分散。即使你坚持去那里烧香，你也不过是众香客之一，显不出你的诚意来，神仙对你也不会有特别的好感。所以一旦你有求于他，他对你也只以众人相待，不会特别照顾。而冷庙里烧香就不同了，平时冷庙门庭冷落，你却很虔诚地去那里烧香，神仙对你当然特别在意。同样是烧一炷香，冷庙的神仙会认为这是天大的人情，日后你有事去求他，他自然也会特别照应。风水轮流转，如果有一天冷庙变成了热庙，那里的神仙对你还是会特别看待，不会把你当成趋炎附势之徒。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李京南是某大学数学系教务处的一名普通职员。他与系主任王某的关系非常好。有小道消息说王某可能年内就会升任为副校长，这样看来李京南将来也会很有前途。但世事难料，年底人员调整时，王某被调到图书馆做馆长了。这样一来，很多原本巴结王某的人立刻散得一干二净。这让王某见识到了什么叫做人走茶凉。

就在王某最难过的时候，李京南拿着两瓶好酒上门来了，“王主任，让嫂子做点菜，咱俩喝几盅吧！”

李京南的出现让王某感动得不知说什么才好。而且从那以后，逢年过节的时候李京南都不忘上门拜访，平时也会找王某一起聚一聚，聊聊天。一年后，学校的副校长调去别的学校，王某被提拔为副校长，而李京南也成了数学系新一任的教务处主任。

若想多结交一些牢靠的关系，你就必须在平时去冷庙里烧香。这样等穷困潦倒的英雄东山再起时，他就会主动把欠你的人情还给你。对待失势的人物，包括那些已经退休的老上司、老前辈，也要像李京南做的一样，用虔诚的态度与之交往，向他请教。要知道，退休并不代表没有发言权。有时候，他们还有着人们意想不到的影响力。

此外，冷庙烧香要采取主动，不要等到对方开口才与之交往，要一方面使他感觉受之有愧，一方面又让他有知己之感。当然，冷庙烧香也要有所选择，不能见冷庙就烧香，毕竟你没有那么多的时间和精力去这样做。

小小礼物，温暖人心

在寸土寸金的伦敦，对留学生来说，最好的安身之地就是学生宿舍了，但这其中也大有文章。一开始，小雪申请宿舍时被告知至少要排队等下半年才能住进去，无奈的她不得不找别的解决办法。后来，听说一个比她申请宿舍还要晚的同学都拿到了钥匙，她大吃一惊。此时的她，一直在为找住处发愁，说颠沛流离有些夸张，但也差不了许多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

看着其他同学能够享受到政府资助的学生宿舍，她开始打探原因。原来，有“礼”走遍天下，大家都懂得要送礼给房管。小雪也决定照做，她给房管送了一盒家乡特产的铁观音，还有一对她亲手编的精致中国结。结果，上午才送的礼，晚上房管就打电话通知她可以搬进宿舍了。

因为舍不得坐出租车，几十公斤重的行李都是小雪自己一个人从城东搬到城西，从城南搬到城北。看着手里拿着的房间钥匙，回想起搬家的心酸，小雪真是感慨万千。曾经到房管处三番五次地苦苦哀求都没有任何效果，如今一个小礼物，就免去了多少惶恐和泪水。

人际交往中，“礼”的作用决不可忽视。它不一定溜须拍马，从某种意义上来说，礼就是情，礼少了，情也就淡了。与陌生人初次见面赠送礼物，既体现了自己的礼貌，更代表着对对方的尊重。请求别人帮忙，送礼更是不可缺少的礼数，也表达了自己的谢意。中国素有礼仪之邦的美称。生活中，逢年过节、婚丧嫁娶等很多场合人们都要互送礼物；工作中，特别是商务活动中，双方见面互赠礼品更是基本的社交礼仪。想要构建并经营好自己的人际网，就一定要对送礼重视起来。

道理并不难懂，难就难在操作上。送礼的功夫是否到家，是能否打动人心的关键所在。那么，具体来说，送礼有哪些讲究呢?

送礼的时机

把握好送礼的时机是成功送出礼品的关键一步。

首先，礼品是人际交往的载体，送礼一定要选择对方在家的时候。送礼不是目的，通过交流增进感情才是最终结果，如果对方不在家，你就错过了这样的机会。另外，多数人不愿意让别人知道自己收受了礼品，如果不巧受礼人确实不在家，不要把礼物交给邻居转送。

其次，恭贺寿诞或结婚等为了表示祝贺而赠送的礼品一定要赶在特定日期之前，或在当天送出，否则不如不送。不送不过疏忽而已，但事后送去，反而容易加深对方认为你忘记了人家重要日子的印象。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

再次，送礼最好在私下进行，切忌在人多眼杂的公共场合。给上司和异性送礼更要注意这一点，不要被人误以为你在“拍马屁”或是居心不良。

最后，不要去受礼人的工作单位送礼。如果你与对方是合作伙伴关系，而对方仅是某一项目的负责人，那么礼品应归对方公司所有，他是不能公然将这些礼品带回家的。礼品体积稍大，会被他周围人看见。即使体积较小，如果送的方法不高明也容易被其他人发现。不要因此而造成对方的困扰。

送礼的原则

袁慧工作的酒店想与当地一家非常有名的旅行社建立合作的关系，但请客吃饭之类的方法没少用，却一直没有作用。酒店将这个任务交给了袁慧，并把旅行社杨经理的联系方式给了她。

袁慧先侧面打听了杨经理的兴趣爱好和生活习惯，发现他并没有什么特别的嗜好，但是他的儿子刚刚满月。于是，她在去杨经理家拜访之前先买了一个精致的长命锁。到了杨经理家，袁慧一直笑容满面地夸赞孩子长得有福相，又拿出长命锁说：“这么漂亮的宝宝一定能健健康康、长命百岁，这个长命锁带在他身上再合适不过了。”在一旁的杨经理夫妻听到有人称赞自己的儿子，当然是乐得嘴都合不上了。

从那以后，袁慧所在的酒店同这家旅行社开始了合作关系。

袁慧只用了一件礼物，就打开了酒店与旅行社的合作之门，可见礼物送得恰到好处，才能够发挥举足轻重的作用。不要小瞧送礼，其中也有很多学问，给谁送、送什么、怎么送都很有奥妙。下面就介绍送礼时应该注意的几个原则。

（1）轻重得当、有意义

送的礼品太轻，或是意义不大，很容易让人误解为你瞧不起对方。对关系不算亲密的人，更是如此。礼品太贵重，会使受礼人有受贿之嫌。给地位、职位比自己高的人送礼，更应注意。对于贵重礼品，除了个别爱

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

占便宜的人外，一般人通常会婉言谢绝；即使收下，也会付钱，或是日后设法还礼。这无异于变相强迫人家消费。如果受礼人经济条件并不宽裕，更是等于给人出个难题。而你这里钱已花出，被拒收的礼品留着又没有用处，只能给自己徒增烦恼。所以，选择礼物一定要轻重得当，以对方能够愉快接受为尺度。

礼品是感情的载体，价值不以金钱的多少来衡量，而是代表着送礼人的心意。所以，礼品一定要与你的心意相符，并能让受礼人感觉到其中非同寻常的意义。

通常，根据受礼人的兴趣爱好和志向选择的礼品会比较受欢迎。比如对于喜爱字画的朋友，可以送他一本他心仪已久的名人字画，这比送他贵重电器和营养品要好得多。此外，也可以选择与自己身份有关的礼品，比如自己是编辑，可以送对方一本自己参与出版的新书，这样也便于向别人介绍自己。

（2）注意送礼的时间间隔

送礼的时间间隔也很有讲究，过频过繁或间隔过长都不合适。有些送礼人经济条件较好，或是求助心切，经常大礼小礼不断地送上门去。殊不知，这种做法很可能导致对方怀疑他是为了达到什么目的而不是想与之深交。一般来说，在重要节日、喜庆寿宴等场合送礼比较恰当，送礼人不显得突兀虚套，受礼人收着也心安理得，可谓两全其美。

（3）切忌给不同的人送相同的礼品

曾经有家公司的负责人，看到竞争对手送给自己客户公司负责采购的经理一个名牌打火机后，为了留住自己的重要客户，也给该部门其他相关人员送了相同的打火机。当他们看到彼此手里一模一样的打火机，虽然心照不宣，但都感觉很不舒服，对送礼人也心生恼意。所以，如果送出的礼品是穿戴在身上或是随身携带的物品时，不要把同样的东西送给同一家公司里的几个人。即使不是同一家公司的人，如果他们经常见面的话，也不要送同样的礼品。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（4）了解风俗禁忌

送礼前应先了解受礼人的身份爱好、民族习惯，以免因送礼引出麻烦。比如在上海话里，“苹果”和“病故”是一个发音，如果病人是上海人，探病时就不能送苹果；送礼给年纪大的人，绝不能送钟，因为“送钟”音同“送终”，是很忌讳的；送礼品给一对恋人则不能送伞，因为“伞”与“散”读音相近，有分开的意思。有鉴于此，送礼时一定要考虑周全，以免节外生枝。

送礼的理由

送礼总得有个理由才好“师出有名”，像是之前说过的重要节日、喜庆寿宴，既免去了送礼人另找借口的麻烦，也不会让受礼人有太多顾忌。但有时候送礼纯粹是为了办事，这种情况下需要送礼该怎么说才好呢?

一般来说，求人办事送礼，需要找一个让对方心安理得地接受礼物的说法。以下两种都颇有人情味，让人“有道理”把礼物收下，而没有明显拒绝的理由。

首先，可以“借花献佛”。如果你想要送出的礼品是土特产品，你可说是家乡来人带过来的，分一些给对方尝尝，东西不多，也不是特意花钱买的。对方盛情难却，通常会收下。如果送的是酒类礼品，不妨说是别人送给你两瓶，邀请对方一起吃个饭品评一下。这样喝一瓶送一瓶，礼也送了，关系也拉近了，而且不露痕迹。

其次，可以走老人孩子路线，或是用夫人外交。求人办事，所求之人一般是年富力强的角色，正是“上有老，下有小”的年龄。与对方家里的老人孩子搞好关系，很容易让对方接纳你。如果怕对方拒绝驳了自己的面子，可以让爱人带着礼物前去拜访，以此拉近关系。

总之，送礼是为人处世、融入社会不可缺少的社交形式。社交中要善于运用礼品表情达意。礼品就好像无声的使者，能为交际活动锦上添花，给人际间的感情注入新的活力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

让你的人际网活起来

定期清理优化你的人际资源

王阳和徐立相识多年，两个人关系不能说近，也不能说远。但凡有两个人都会参加的聚会，他们就会在一起寒暄几句，喝上几杯。

这天，两个人都认识的一个朋友为孩子办满月酒。于是，他们又碰面了。席间，徐立谈到了他弟弟的事。徐立的弟弟大学毕业快一年了，一直没找到合适的工作，全家都很着急。

听到徐立这么说，王阳不假思索地拍着胸脯说，这事包在他身上了。当着众位宾客的面，徐立也不好太详细地询问，只是连连感谢。过了几天，徐立带着弟弟去王阳家道谢，并打听找工作的进展情况。

事实上，王阳当时并不是真心想要帮忙，只是想在众人面前炫耀一下自己的本事。听到两个人的来意，他的口气完全变了，支支吾吾地搪塞："何必太心急呢？我明天跟公司人事部商量一下再说嘛！毕竟招聘是人事部负责的。"听到这里，徐立也明白是怎么回事了，生气地拉着弟弟离开了王阳家。

像王阳这种信口开河、不守承诺的人，是不应该与之交往的。如果你的圈子里有这样的人，就要坚决剔除，以免浪费感情，也坏了心情。

在工作和生活中，很多人乐于与人交往，认识的人数量多、范围广，用他们自己的话说就是：朋友遍天下，数也数不清。但越是这样的人，可能越会在遇到问题和困难时找不到可以帮忙的人。究其原因，一方面说明他们没有交到真正有用、值得交往的朋友，而更主要的原因则是，他们不懂得人际资源需要整理的道理。交往的朋友太多，各种信息纠缠在一起，在需要时难免理不清头绪。人际关系好比一张庞大的网，随着结识的人的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不断拓展，它也一直在扩充着、交错着。要想使它能在关键时刻为自己及时提供帮助，就要不断整合、梳理。也就是说，除了拓展新的人际关系之外，你还需要对人际资源定期进行整理、优化，这会让你受益良多。

人际资源的整理

高质量的人际网最重要的特点是什么呢？就是让网中的每个关系节点都保持有效性，保证每个在网中的人在关键时刻都能帮上你的忙。

每个人用于交际的时间和精力都是有限的。想与所有人都保持良好的关系，那就意味着与所有人都只能是泛泛之交。因为交很多朋友的话，平均花在每个人身上的心思就少了，这势必会影响到朋友间的紧密程度。正如管理大师德鲁克所说的，清理人际资源就像清理衣柜，只有将不合适的衣服清理出去，衣柜里才能容纳更多的新衣服。同理，只有及时更新、梳理你的人际网，才能将更多有价值的人际资源收入囊中，构建起高质量的人际网。具体来说，定期整理你的人际资源，可以从以下几步入手。

首先是筛选，将那些会对你带来不良影响的人际资源清除出你的人际网；其次是排队，对自己认识的所有人进行比对分析，区分出哪些是最重要的，哪些是稍次之的，哪些是无关紧要的，依此确立次序，或是重点维护，或是保持一般联系，然后合理安排时间和投入的成本；最后是分类，根据人际关系作用的不同，对关系进行分类整理，明确哪些人可以帮你在事业上大展宏图，哪些人可以与之协商、为你出谋划策，哪些人能为你提供重要信息等。

田启明是一家网络公司的销售经理，他一直很注重管理自己的人际网。他把所有认识的人的通讯方式做了详细的记录，按地域、行业、性别等不同组合进行归类，并一一标明具体的关系，比如客户、合作伙伴、重要朋友、普通朋友、大学同学、中学同学、老师等，保证随便输入哪个关键词都能快速找到。

每隔一段时间，田启明就会定期对自己的人际网做一次梳理。因为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不可能和每个人都保持很密切的联系，他就根据各个朋友的具体情况，制定出不同等级的联系频率。打电话、发短信、发电子邮件、利用聊天工具等，各种不同的联系方式都是他用来与朋友保持联络的有效途径。每到不同的节日，他还会对不同的人群发送适宜的问候短信，以加深对方对自己的印象。

这种方法看似费时费力，却让田启明在运用人际资源时得到很好的回报。

像田启明一样将你的人际资源整理清楚，就能有效地利用自己已有的人际网，清楚地知道在什么情况下应该打什么牌了。当然，对于已经建成的人际网，仍然不能松懈，还要不停地进行补充、更新。

人际资源的优化

整理人际资源的下一步，就是有意识地优化你的人际资源。通过不断修正人际资源中出现的偏差和不足，有针对性地加以补充和改进，人际资源网络才能在牢固的基础上更加强大。可以从以下几个方面检查你的人际资源构成是否有值得优化的地方。

首先，合理的人际资源结构应尽量避免单一化。人际资源结构可以分为很多种，比如高低层次结构、行业结构、性别结构、年龄结构、知识素养结构、内外结构、现在和未来的结构等。很多人的人际资源结构单一，这会影响到人际资源的质量。比如，只重视公司内部的人际资源，而忽视了公司外部的人际资源，就会导致人际关系狭窄、信息闭塞；只重视眼前的人际资源，而忽视了未来的人际资源，就很可能因为职业发展、环境变化，而导致关键时刻人际资源缺位断档。

其次，合理的人际资源要同时满足生活和工作的需要。合理的人际资源不能只顾工作发展的需要，还要考虑到生活和应急的需求。有些人尽管对你的工作起不到什么帮助作用，却是你日常生活中的好帮手。这类朋友也不能忽视。

最后，合理的人际资源要平衡物质和精神方面的需求。一个人不可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能整天只围着事业打转，也需要生活乐趣。生活中有一两个善于倾听的伙伴，能够让你对其倾诉工作中的不满和失意，分享成功时的快乐，也是非常有益的。

总之，管理和优化人际资源能够保证人际网的质量，能够保证你在遇到麻烦时，可以随时找到对应的关系为你解决问题，从中受益。

善于利用他人的口碑效应

口碑，指群众口头上的称颂。我国宋代就有“劝君不用镌顽石，路上行人口似碑”的说法。自古至今，口碑都是一种权威的宣传形式。人们口口相传的认同要比名人的代言和铺天盖地的广告更有可参考性。

美国《自我》杂志调查显示：70%的美国人在选择医生时会信赖朋友的意见，68%的女性在购买各种日常用品时会听从亲友的推荐。同样，我国某调查公司对全国10个主要城市的7000余名市民的一项调查也显示：50%的人在购买计算机时会听朋友的推荐；而在购买洗发水、保健品和空调的过程中，则分别有42%、49%和53%的人会通过朋友介绍来决定是否购买。这些都足以证明口碑的重要性。

英国女作家J.K.罗琳的《哈利·波特》系列小说一部比一部畅销。第四部《哈利·波特与火焰杯》上市时，首印量即达到380万册，在48小时内即告脱销，而到了第五部《哈利·波特与凤凰社》在全球同时发行时，第一天仅在美国就销售了75万册，全球销售了500万册，创造了出版史上前所未有的奇迹。美国《娱乐周刊》记者采访她时，她曾这样表示：“人们的口碑使我名声大振，改变了我的命运。”

俗话说：“金杯银杯，不如老百姓的口碑。”口碑不仅在商业行为中起着重要作用，对个人来说同样至关重要。在人际网中有良好的信誉、不错的口碑，周围的资源才会愿意汇集过来，否则，避之唯恐不及，更何谈好人缘。一个人有良好的口碑在人际网中传播，会给网络中还不太了解他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的人留下一个好印象。他们与这样的人交往也会更放心，而且愿意将他推荐给有需要的朋友。这种口碑就是一笔无形的财富，对拓展人际资源有着无法估量的好处。因此，在人际网中树立一个好口碑，能够让你在成功路上事半功倍。

树立口碑不是一朝一夕的事，也不是一招一式的花架子就能做到的。我们在之前讲过的真诚守信、虚心谦和、宽容大度、乐于助人等都是树立口碑必不可少的品质。有了这些还不够，你还要能够将你良好的个人形象扩散出去，形成一种口碑效应。为此，不妨利用各种形式的聚会来让更多的人了解你和你的工作，扩散你的口碑、扩大你的个人影响，从而达到积累人际资源的效果。

亨利是一个汽车经销商，不仅销售汽车，也销售汽车配件。他将所有从他这里买过汽车的人吸引为自己汽车俱乐部的会员，并且为他们提供最好的售后服务。这些顾客对他都十分满意。

亨利每个月都会举办一些聚餐、舞会之类的活动。他不仅邀请一些老客户来参加，更会邀请很多潜在的客户。这些潜在的客户通过这样的活动也能结识到很多新朋友，所以很少有人拒绝。聚会中，亨利的老客户和潜在客户一起举杯畅饮，当然谈得最多的话题就是活动的组织者亨利和他销售的汽车。当然，潜在客户从老客户那里听到的都是对亨利有利的评价，这些老客户使用汽车的真实感受对他们有相当大的说服力和吸引力。每次活动结束后，大多数的潜在客户都成了亨利的新客户，并加入他的俱乐部，还有不少人成了他的终身客户。

乍看起来，这些活动似乎与销售汽车无关，但亨利正是通过这些精心安排的活动扩散了自己的口碑，拉来了很多生意。

虽然现在是信息时代，但在现实生活里，更多的人还是更信任从身边人口中了解到的信息。谁不愿意请优秀的人做事，谁不愿意跟有能力的人一起共事，谁不愿意跟信得过的人建立良好稳定的关系呢？在人际交往的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

圈子里，良好的口碑无异于你的通行证。在拓展交际圈的同时，一定不要忘记经常审视自己，高标准要求自己，做到这点，你的身边自然会聚拢一大圈人。

用1个人的100%，不如用100个人的1%

一边是一个人单枪匹马，拼死奋战，耗尽100%的力量；一边是100个人，每人轻轻松松贡献1%的力量，我们应该选择哪种呢？如果我们选择前者，那为我们所用的这个人可真是辛苦了，这种竭泽而渔的用人方式迟早会耗尽我们的人际资源；比起前者，我们当然应该选择后一种方式，只有做到人际资源的可持续利用，才能保证人际资源的可持续存在。

之所以要学会使用100个人的1%，除了必须考虑人际资源利用的可持续性外，还必须考虑人际资源的高效性。同样利用人际资源做事，谁能做得更好、更快，当然就能立于不败之地。

某公司招聘销售部工作人员，人事主管从前来应聘的1000多人中挑中了6位精英，准备安排他们进行最后的考核。考核一开始，人事主管就让3个人分成两组，每组3人，大家可以自由组合。之后，人事主管让第一组人去调查手机市场，另一组人去调查笔记本电脑市场，并要求每人提交一份调查报告。

3天后，第一组人回来并提交了报告，每一份报告都内容详实，分别从三个角度阐释了当前手机市场的形势，而且很多客观数据都出现在了3份报告中，说明他们3个每人完成了一部分市场调研，在相互借鉴之后，再各自独立撰写报告。

又过了3天，第二组人还没有回来，人事主管将3个人召回，询问情况。3个人都表示已经拼尽全力在做市场调研了，但市场数据十分庞杂，到现在还没完成。

人事主管拿出第一组的报告，说道：“胜者已经诞生，我们将录取第

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一组的3位成员作为我们公司销售部的新员工，因为他们3人通力协作，迅速而详实地完成了市场调研报告，这才是我们公司需要的人才。”

第二组的3个人个个都想单枪匹马，只凭一人之力就完成市场调研是不现实的，既浪费了时间，又浪费了精力，而且事情不一定办得成。反观第一组的3个人，每人只需要做事情的1/3，再利用其他两人补完自己缺失的2/3，就能100%完成任务。

所以，石油大王保罗·盖蒂早就总结出了结论：“一个人永远不要靠自己一个人花100%的力量，而要靠100个人花每个人1%的力量。”

一个人的力量毕竟是有限的，面对很多问题无能为力是人之常情。面对一个艰巨的任务，或是遇到一件困难的事情，我们何必非要憋死自己，或是憋死别人呢？多几个人一起做，不比一个人奋战更加省时、省力，也更能取得良好的效果吗？

所以，我们不能只依靠一个人的100%，而是要学会利用100个人的1%。那么，我们怎样才能做到这一点呢？

首先，统筹安排，分工明确，各司其职。一件工作如果交给3个人去做，当然是将工作分成3个部分，每一个人完成属于自己的那部分，清晰明确，绝不会造成混乱，使得哪一部分重复做，或是哪一部分无人做。

其次，让擅长的人做擅长的事。每个人在一件事情中所起到的作用是不同的，所擅长的方面也是不同的，让擅长这方面的人去做这方面的事，能够最大限度地实现人际资源的高效利用。

上级领导让小陈将第二天会议上要用到的上季度销售数据及相关分析整理成报告。这个任务很艰巨，上季度报表还没出来，相关分析数据也还没有解析出来，小陈手上任何资料都没有，时间紧迫，小陈想自己一人绝对无法按时完成，必须找人帮忙了。

首先，小陈联系销售部同事，让他们尽快统计出销售业绩表，同时让市场部的同事待命，等这边报表一出炉，那边立刻就上季度的销售情况

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

进行市场分析，等分析报告出来，小陈又联系行政部的同事，帮助打印成册。在第二天会议前，小陈顺利地完成了上级交代的工作。

小陈没有一个人埋头苦干，而是分别让销售部、市场部以及行政部的同事做自己领域的事情，由于他们擅长各自的那一方面，所以，整件事情做起来如行云流水一般就完成了。

所以，我们在利用人际资源的时候，要学会用100个人去拆分1个人的工作量，这样，人际资源利用的可持续性以及高效性就都有保证了。

不做捡芝麻丢西瓜的傻瓜

人际资源是有优劣之分的，掌握优等人际资源做事往往能够事半功倍，掌握劣等人际资源做事常常导致事倍功半，所以我们必须挑选那些最优等的人际资源，以便实现做事效率的最大化。特别要强调的是，甄别的过程要特别仔细，千万别做丢了西瓜捡芝麻的愚事。

世界著名的推销大师乔·吉拉德曾经说过这样的话："每个人的一生，大概会有250位朋友。在这些朋友中，有80%的朋友，对你来说是没什么帮助的，当你渴望有所作为的时候，他们甚至会泼冷水，告诉你种种不利条件以及失败的可能；有15%的朋友会给你一些积极正面的影响；但只有5%的朋友能够给予你真正的帮助，并改变你的一生。如果你找到了能改变你一生的那5%的朋友，就等于找到了贵人。"

所以说，无论是那80%的人际关系，还是那15%的人际关系，都无法与那5%的人际关系相提并论，只有那5%的贵人才能称得上是真正的人际资源，才值得我们花时间好好经营。

美国电影《中央舞台》描述了这样一群怀揣芭蕾之梦的年轻人的故事。故事中的女主角朱迪是一个努力上进，但身形条件欠缺的女孩子，正是因为先天不足，所以，朱迪在考入美国芭蕾舞学院后，一直得不到重视，没有出头的机会。学院每年都会举办毕业作品汇报演出，届时世界各

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大芭蕾舞剧团都会观看演出，并从中挑选中意的舞蹈演员。此外，如果能够留在本校，对学员们而言，将是最好的事业起点。准备毕业作品时，朱迪幸运地被学院中最好的芭蕾舞指导库伯选中，担任第三组舞蹈作品的主角。由于朱迪非常刻苦地练习，最终演出大获成功。

演出结束后，学院开始进行学员们的分配工作，当朱迪走进学院舞蹈教练乔纳森的办公室时，她还未等乔纳森说话，就抢先说道："请允许我先说，因为，如果你们打算录取我，我可能会没有勇气拒绝。我知道，我腿型不好，如果留在学院，我可能一辈子都会是站在最后一排中那群捧着花里的一个，就这样浪费了我的青春。库伯已经成立了新的舞蹈团，他向我发出了邀请，如果我答应了他的邀请，我将从首席跳起。所以，我决定加入库伯的舞团，从首席做起！"

乔纳森和库伯，究竟哪一个才是朱迪生命中的贵人？哪一个才是属于那5%中的人际资源？朱迪自己已经说得非常清楚了，如果她选择了乔纳森，就只能一辈子站在最后一排，跳那些背景角色，永无出头之日。而如果她选择了库伯，她将一开始就从首席做起，对朱迪而言，那才是人生的新起点，她的选择非常正确。

我们也希望自己在人生的关键时刻，能够像影片中的朱迪一样，将那个真正能够帮助我们的人辨别出来，千万别选错了人，做丢了西瓜捡芝麻的蠢事。

当然，我们选择最优化的人际资源是需要技巧的，我们可以从以下方面多加注意。

首先，能够适合自己的就是好的。与你合作的人不在于实力是否雄厚，关键是要适合自己。

茉莉是一个非常有表演潜力的孩子，她从小的志愿就是成为一名优秀的演员。但是，很长时间以来，她都找不到机会。美布尔刚刚成立了自己的经纪公司，事业才起步，她急于寻找到一位有潜力的演员，帮助自己

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的公司站稳脚跟。一次偶然的机会，美布尔注意到了茱莉，立即决定签下她。结果，不到一年的时间，两人珠联璧合，不但在电视圈小有名气，甚至还获得了进军电影圈的机会。

在这个故事中，美布尔对茱莉而言，是一个刚刚起步的小经纪，实力还很弱小；茱莉对美布尔而言，就是一个空怀演员梦想的小姑娘，毫无名气。但是，两人都意识到，只有对方才是最适合自己的“大西瓜”，比起那些大演员的名气、优秀经纪人的实力，他们彼此的潜力才是取得成功的关键。

其次，“大西瓜”与其他人相比，一定有与众不同的地方。优秀的人际资源总有一种特质，让其在众人中脱颖而出，能够让有心人将其识别出来。

提前锁定关键人物

我们在工作和生活中会遇到各种各样的困难，事情不能到了眼前才想起来找人解决，我们必须平时就有意识提前找出关键人物，以免在发生问题的时候无从下手。

李明是一家大型游戏软件开发公司的市场部主管。最近，公司新推出了一款新概念网络游戏。但是，由于在设计环节出现了资料外泄的情况，致使对手公司也研制出了相似的游戏软件，准备投放市场。双方打擂台的局面已经无法避免，能不能打赢这场商战，关键就在市场宣传是否能够压过对方。于是，公司命令市场部，迅速制定宣传方案，争取与媒体联手，压住对方的宣传攻势。

事情已经火烧眉毛，李明突然才意识到，自己平时没有关注媒体的习惯，手上没有能用的有力媒体资源。结果，在对方强大的宣传攻势下，李明公司的原版游戏变成了山寨版游戏。

游戏软件要成功地进入市场，需要用必要的宣传手段来营造声势，因此必须与各种媒体建立并保持良好的关系，以备不时之需。作为大型游戏软件

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

开发公司市场部主管的李明怎么会想不到这一点呢！如果他能提早想到这一点，并提早构建媒体关系网，这场宣传战就不会败得这么惨了。

所以，无论你做任何事情，你都要将自己将来会接触到的问题思考清楚，将相关领域内的关键人际资源及早储备起来，这样，你才不会在需要用到这些人际资源的时候两手空空、不知所措。

每一个行业都有与自己息息相关的领域，这些领域中就存在着关键的人际资源可以在关键的时刻帮助我们。如能提早预备，危急关头，我们就等于有了救命稻草。

约翰经营着一家人力资源培训公司，为很多大公司提供人力资源相关咨询及整合服务，约翰知道由于公司从事业务的关系，将会接触到很多政商集团，这些人将会成为非常有用的人际资源。有一次，约翰的公司经营陷入困境，资金缺口很大，他本人被联邦调查局叫去问话，甚至被威胁关掉公司。

约翰立即找到了一直保持着亲密关系的共和党参议员，让他出面相助，才最终解决了问题。

如果约翰没有及早地结识这位至关重要的参议员，这次危机恐怕就没那么容易度过了。所以，我们一定要对自己从事的工作、要做的事情全面分析，要考虑清楚自己可能遇到的困境，这样才能进一步得知我们可能需要哪方面的人际资源。之后，我们就要提早下手，针对这些方面的关键人物构建人际关系网，将这些宝贵的人际资源及早收入囊中，以备后用。

为了能够提早找到关键人物，我们需要注意以下几个方面：

首先，关键人物有时也是次关键人。很多时候，你除了盯着高高在上的那个决策者，也不妨关注一下中层领导，因为高层往往遥不可及，但中下层人士往往是你可以够得到的。

李欣在一家广告公司做设计，她的邻居小静是一家大型电器公司行政部的普通职员，平时两人关系很好。有一次，小静所在的电器公司要李欣

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所在的广告公司设计一个平面广告，正巧是由李欣进行设计，广告设计完成后，对方总是不满意，由于双方上层沟通不畅，李欣也很无奈，不知道该怎样修改，只好找小静问问情况。

小静遂找到自己在公司最好的朋友，也就是总裁的秘书，秘书小心翼翼地与总裁讨论广告的事情，探清了口风，明确了总裁的意图，于是告知了小静，小静又转告给了李欣。最后，李欣拿出了最好的设计作品，电器公司总裁非常满意。

在这则故事中，关键人就不是电器公司总裁，而是作为普通员工的小静。因为小静勾连起了一条直接通向最高决策者的关系线，才将最高决策者的意图间接转达给了李欣。

其次，锁定关键人物，围攻战术比强攻战术要好。找到了关键人物，如果直接冲上去，效果不一定会好。此时，你应该观察清楚能够影响他的所有因素，包括性格、人品、修养、喜好、人际关系等，这样，攻坚战才能有把握打赢。

在这里，我们要特别指出，关键人物的人际关系固然重要，但相较于外力作用，关键人物主观上的性格、人品、修养和喜好则是更重要的因素。即使关键人物会摆脱来自周边人的影响，也很难克服主观上的倾向。所以，关键人物自身的因素应该成为你主攻的目标，当你将关键人物了解透彻之后，拿下他就不是问题。

留个人救你出绝境

如果有人问你，真到了山穷水尽的时候，你能向谁求助？又有谁能来拯救你？你该怎么回答呢？

如果你拿着厚厚的电话本，却感叹无人可找，那么你的人际资源就是不牢靠的，它无法支撑你进行有效利用。所以，经营人际关系最关键的一条法则，同时也是最后的一条底线，那就是一定要留下能救你出绝境的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人。这样的人数多多益善，但绝不能少于一个！

洛杉矶的企业家史密斯拥有上百家食品超市，在发展过程中曾经遭遇过严重的经营危机，当时他旗下的企业已经负债累累，关于“食品巨头面临生存死亡”的新闻占据了各大报刊头版。对史密斯而言，这似乎就是绝境。但仅仅半个月之后，史密斯就再度复活、重新崛起，所有人都为之惊叹。面对公众的不解，史密斯只是笑笑道：“没什么奇怪的，我只是留了几个救命的关系而已。”

史密斯轻描淡写的语气并不会减少这句真理的力量，就像他所说的，平时人际关系广不是最重要的，最重要的是你必须留几条能够救你命的关系，在紧要关头力挽狂澜，帮助你脱离困境。

曾经有一位学者提出这样一个问题：“当你的生活突然天崩地裂的时候，谁会不顾一切地帮助你呢？”面对这个问题，我们不妨翻开厚厚的电话本，找一找，看看究竟能有多少人是可以不遗余力帮助你的？最终，也许我们只能唏嘘，可选择的范围真的很小。

可选择的范围小，但并不代表没有，在史密斯的故事中，帮助史密斯渡过难关的铁关系也就只有三条，他们分别是为他出主意的人、帮他找关系的人和立刻拿出钱来救他命的人。我们如果也能网罗住同样的三条关系，那么也就等于把握住了利用人际关系的核心原则，上好了人际资源利用的最后一道保险。

那么，我们在掌握最关键的人际资源、上好这最后一道保险的过程中需要注意些什么呢？

首先，别老是局限于“君子之交”。中国人总是喜欢遵循“君子之交淡如水”的人际关系原则，觉得人们之间的关系越淡越好，越清白越好，最好不要涉及任何的利益牵扯。其实，这样的人际关系典雅有余，但实际意义明显不足。在当今纷繁复杂、利益交糅的时代，这样清白如水的关系究竟能起到什么作用，很值得商榷。我们只能说关系清白到极致，也就谈

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不上关系了。所以，你必须在人际关系中加上点儿颜色，涉及一些利益，以便深化互信。只有深化互信，人际关系才能更加巩固，在关键的时候，你才能凭借这些“铁关系”扭转乾坤。

其次，如果有人能给你条后路，你就要重点培养这条人际关系。为自己打开出路的人固然重要，但能为自己“断后”的人更加重要，这样的人值得你深交。

莫里斯和赫尔同属于华尔街一家金融公司的高级主管。一次，公司令两人共同负责一个项目，项目推进过程中出现了严重的问题，致使公司蒙受了不小的损失。这时候，莫里斯已经无能为力，他甚至已经准备对事情负责，主动请辞。而赫尔则请求自己一个在花旗银行工作的朋友出面，解决了此事，追回了很多经济损失。最终，莫里斯被降职，而赫尔不但没有被降职，反而得到了嘉奖。

这就说明，有一个能为自己“断后”的朋友是一件多么重要的事情。在你捅了大娄子，犯下大错误的时候，如果有人肯接手，给你一条后路，能帮助你顺利“退出”，那么，你就能平平安安地撤回来，否则你将独自承担所有的后果。

最后，别用一般人际资源的利用模式去利用高质量人际资源。很多时候，由于事情并不是很重要，问题也不是很严重，所以，我们动用一般人际关系就可以了，而在利用一般人际资源时无非就是“招呼一声”。但是，能救你出绝境的人毫无疑问是高质量的人际资源，再简单招呼就明显缺乏诚意。因此，请人出山为自己“平事”，最好郑重一些，这样你利用人际关系才更加有效。

平时多注意以上三点，这样你就能留几条“铁关系”，让他们能在关键的时候救你出困境。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



Part 6

与人相交讲究多

人际资源就像是一座取之不尽、用之不竭的宝藏，而利用它的过程就是打开宝库之门的过程，不同的人会选择不同的方式。

有些人如同一根粗实的棍子，使劲地撬，想用蛮力将门打开，结果不仅打不开门，还会被自己的蛮力反震回来；而有的人则像是一枚小小的钥匙，只要插进锁芯，轻轻一转，它的大门便应声而开。利用人际资源有如此多的门道，我们必须掌握相应的知识、技巧以及需要规避的风险。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

求人是一种艺术

放下面子，当求人时则求人

“求人”是人际交往中再平常不过的行为，在主观上讲，它与我们一直倡导的“助人”正好是互逆的两套概念体系。助人是希望人们能够秉承着“我为人人”的理念，主动去帮助别人；而求人则是顺应“人人为我”的理念，希望别人能够帮助自己。

我们当然应该崇尚助人精神，因为它体现了人际关系中最和谐美好的部分，但我们不能对“求人”加以过多的苛责，因为它也是一种正常的人际交往行为。

再深入一些讲，求人就是实现人际资源利用的最主要方式，也就是说，在利用人际资源的所有方式中，求人的形式最普通、使用最普遍、效果最明显。每一秒钟，世界上每个角落都在上演着求人的场景，可以说，求人的行为无时不有，无处不有，而正是这些随时随地发生的“求人行为”实现了人际资源的效用。

所以，我们不必非要将一条“丢面子”的罪状压在“求人”身上，很多时候，我们可以将“求人”看作是有能力者与无能力者之间的一种资源的正常转移，与面子并没有太大的关系。如果你单纯地认为求人办事就是伤了自己的面子，有损自己的尊严，那么，人际资源存在的意义就会大打折扣。

因此，别去考虑那些所谓的面子问题了，该求人时就要大大方方地提出自己的请求。

孙成和李宏同时进入一家公司，两人同样是刚刚毕业的职场新人，同样在刚刚进入公司时一无所知，没有任何的经验，缺乏基本的能力。公司

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在试用期内让他们两人合作同一个项目，希望他们能够尽快积累经验、提升能力，早日熟悉公司正常的业务运作。

孙成不喜欢求人，什么事都喜欢闷起头来自己做，就算是遇到了自己不会的事情，也绝对不去求人。而李宏刚好相反，他遇到任何事情，总是先自己尝试着解决，但如果自己实在解决不了，他就会主动向老员工寻求帮助。在这个过程当中，有些老员工也会奚落他道：“你怎么什么都不会，干脆回学校再学几年吧。”每听到这样的话时，李宏总是一笑而过，继续求教。

看到李宏被奚落，自尊心极强的孙成就更不去求老员工帮助了，这样一来，李宏的进步是非常快的，而孙成进步甚微。

试用期结束后，李宏顺利地完成了自己的那部分项目，而孙成则一直拖延，迟迟完不成任务。事实上，由于他总是事事自己解决，不肯向有经验的老员工请求帮助，所以很多业务技巧他都还没有掌握。

职场是求人现象最普遍的环境之一，刚刚迈入职场的新人难免会出现有求于人的情况，对于新人来说，无论是知识的增长，还是能力的提高，抑或是经验的积累，都需要老员工的帮助和扶持，这是成长的必然过程，所以，这种“求人”并不折损尊严。职场上能用的人际资源就要大胆地用，如果像故事中的孙成那样，宁肯自己闷头做，也不愿意求前辈员工指点一下，那么你在职场的成长会非常缓慢。

职场之外，我们在生活中求人的情况同样非常多，小到求别人帮自己照看一下物品，大到求别人帮自己渡过一个难关。但与利用人际资源相关的“求人”，则体现了相当成熟的人际交往关系，是通过对人际资源的整合实现对社会资源的重新再分配。

晨晨以优异的成绩从某外国语大学毕业，精通英、日双语，并有一定的德语基础，专业能力非常强。但因为生病，她错过了心仪已久的某外资企业的招聘会，遗憾地与之失之交臂。这时，她偶然得知这家外企的人事

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

部副主管是高自己几届的一位学姐，于是，她上门请求这位学姐的帮助，希望能够给自己一个面试的机会。念在同校情谊，这位学姐就破格提供了一次面试的机会。晨晨在面试官前，全面地展示了自己的专业能力，最终进入了这家公司。

像晨晨这样专业技能过硬的人才，是宝贵的人力资源，如果不能得到最优化的分配，将是一种资源浪费，对社会而言也是损失。如果你能将“求人”上升到这个高度，你就不会觉得开口求人是一种折损尊严的事情了。你要记住，所谓面子，所谓尊严，在实现自己理想和实现社会资源整合面前，并没有那么重要。

我们之所以会请求别人，或是为了实现自己的理想，或是为了争取自己的权利，无论是哪种，都是为了实现既定的目的而对人际关系加以利用的一种方式。

所以，放下面子，当求人时就该去求人。

向关键人物请求才有关键效果

怎样能够击中10环？那就是先瞄准10环！所以，目标是第一要义。当我们需要别人帮助自己时，找准那个能够帮助自己的人非常重要。如果找错了人，事情就不会以最好的方式得到解决，甚至根本得不到解决。

老陈退休两年了，平时无所事事，便迷上了炒股。都说股市风云变幻，风险莫测，老陈也知道如果不能了解到一些内部信息，炒股就不可能成功。于是，他便留意着看谁能了解到股市内部消息。后来，老陈打听到在证券交易所上班的邻居小张好像知道一些股市的内幕，于是他常常拜托小张透露点儿内部信息，并根据这些信息进行了几次投资，结果都以惨败告终。老陈事后才知道，小张的那点儿内部消息都是在交易所里道听途说来的。

故事中的老陈很显然就没找对人，或者准确一点说，是没有找对关键

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的人。小张作为一个证券交易所的普通工作人员，并不是掌握核心信息的关键人物，也就不可能接触到关键信息，因此，他提供的所谓内部信息不可能准确，按照这些信息进行投资运作当然也就不可能取得成功。

没求对人，事情就很难办成，可见，我们在求人之前一定要找准那个能解决关键问题的关键人，这样，你的“求人”才不是白做无用功，才能够实现想要的效果。

关于这一点，历史已经给了我们很多的启示：

为什么大秦将军章邯想要带兵出征，不求皇帝胡亥，非要去求丞相赵高？因为他知道，赵高比胡亥更有权势；为什么安禄山想要加官晋爵，不直接求皇帝唐玄宗，而是去讨好杨贵妃？因为他知道杨贵妃能够对唐玄宗构成非常大的影响；为什么晚清时期，政府大员们不去向皇帝光绪尽忠，而是纷纷围着西太后慈禧转悠？因为他们知道，只有跟着真正的实权人物慈禧，才能安身立命，纵横仕途。

所以，求人的时候一定要求关键人物，只有求关键人物，才能实现自己的目标。

小金在一家经营电子书的公司做销售员，公司将一个大主顾交给他，希望他能够说服这位大主顾刘总购买公司的新产品。小金非常诚恳地请求刘总能够给自己一点时间，让自己展示一下新产品的功能，但刘总对这款新电子书不感兴趣，总是借故拒绝。小金久求无果，正发愁时突然灵机一动想到，这款电子书是辅助学习用的儿童版电子书，而刘总有一个心爱的女儿。于是，小金转移了目标。果然，刘总女儿非常喜欢这款电子书，便央求着爸爸买给自己，刘总禁不住女儿的央求，就找到小金，特意了解了一下这款电子书的功能，结果，刘总认同了这款电子书，并主动要求签订合作协议，在市场上大力推广。

一款儿童版的电子书，作为大人的刘总很难感兴趣，因此直接请求刘总，推销很难成功。对儿童电子书感兴趣的首先得是儿童，而且还得是能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

够对刘总构成重大影响的儿童，可以满足这些条件的只有刘总的女儿。于是，推销电子书的关键人物就是刘总的女儿，先让小女孩感兴趣，然后让她去求自己的爸爸刘总，推销就成功了。可见，找到解决事情的关键人物才能取得最好的效果。

那么，我们如何才能“请”到关键人物，从而“求”得关键效果呢？通常来说，真正的关键人物是有迹可寻的。

首先，我们要擦亮眼睛，在伪关键人物周围找到关键人物。我们能够一眼看出来的那个人物往往不是关键人物，而是“伪关键人物”，这些“伪关键人物”看似重要，其实起不到作用，而真正意义上的“关键人物”往往隐在“伪关键人物”的背后。所以，如果我们想要找到真正的关键人物，就要从“伪关键人物”的周围着手找起。

其次，搞清楚“伪关键人物”身边的几重关系。“关键人物”就是“伪关键人物”周围的人，因此“伪关键人物”身边的几重关系就非常重要了。你要做的，就是从复杂的关系中将那个最重要的关系识别出来，而那个最重要关系所牵连的人就是“关键人物”。其实，一个人最重要的人际关系无外乎配偶、父母和子女，如果请求当事人没什么作用，那就不妨从这些身边的人入手，也许他们中的某一个就是能帮助你的关键人物，“请”动了他们，你就能如愿以偿。

“求人”要厚积薄发

千万不要将“求人”当成是你需要别人帮助时，开口要求的“请帮助我”这样一句简单的话。记住，求人没有那么容易，它既是一种人际关系的运用艺术，就包含着完整的工序，体现着完整的意图，必须要步步为营，悉心经营，充分做好前期的准备工作，才能一“求”必应。所以，“求人”是要厚积薄发的，不能操之过急，如果你在条件还不成熟的时候，就过早地暴露了自己的意图，那么，你的请求不但得不到回应，而且还将招致别人的厌烦。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

小陈想将自己闲置的一套公寓租出去，于是他张贴了招租信息。一时间回应者众多，这些人整天打电话咨询，不停地缠着小陈谈租房的问题，弄得小陈一天到晚紧张兮兮，一听见电话铃响他就想发疯。

小张和小王看见小陈的招租信息，觉得非常适合他们两个，于是，小张自告奋勇，亲自找到小陈谈租房的事情。他一见到小陈，直接开门见山道："您好，我看到您的招租信息，您把房租给我吧！"

小陈一时气愤，心想打电话还不行，直接上门骚扰，就没好气地答道："对不起，没空！"

小张回来跟小王一说，小王笑笑道："看我的。"

小王观察了几天，发现小陈喜欢晨练，于是，他便提前等在小陈锻炼身体的地方，一板一眼地活动起了筋骨。小陈一来，见小王锻炼得非常认真，竟主动与小王攀谈起来，两人的关系迅速热络。

一连几天下来，两人的关系已经非常好了，小陈向小王抱怨，自从发布了招租信息，每天都有好多人打来电话，求租房子，真是苦不堪言。小陈主动提起，正中小王下怀，时机已到，小王顺势便说自己正好想租个房子。于是，两人一拍即合，达成协议。就这样，小王顺利地租到了房子。

小张之所以求租不成，还引起了小陈的反感，就是因为小张在缺少前期准备的情况下，选择了一个错误的时机开口求人；而小王之所以成功，是因为他做了充分的前期准备和情感铺陈，使得他的请求变得非常自然，丝毫没有显得突兀和生硬。

这就是"求人"所体现出来的艺术性，只要你能将"求人"变得圆润、不着痕迹，"求人"就不会是一件令人反感的事情。而"求人"的圆润程度取决于你前期准备的充分程度。一般情况下，你前期的准备和情感铺陈越完备，你的请求就越容易获得认可。

元代时，一位家资殷厚的李员外从南方迁居到大都，他在南方的事业已经登峰造极，所以也很想在北方开辟事业。但是，他在北方一个相关的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

熟人都没有，不通门路，事业迟迟做不起来。

一天，他在城里转悠时，看见一处漂亮的宅院，打听之下才知道原来是宫中一位得宠的刘公公在宫外的私宅，他还听说这位宦官最喜欢假山丽石、奇花异草。

李员外围着宅邸转了很久，发现宅邸果然满布花草山石，只可惜后院外面紧挨着一处肮脏的水塘，实在是大煞风景。他突然觉得这是个好机会，便花重金将宅邸后面的一大片地买下来，并将水塘扩建成人工湖，砌上石岸，栽上莲花，养上锦鲤，岸边还植上了垂柳。

很快，刘公公休假回到私宅，竟发现自家后院多了一片迷人的荷塘春色，非常高兴，便询问是谁的。李员外适时地出来，将这一池荷塘送与了宦官。这样一来，两个人就成了好朋友，整天吃吃喝喝、形影不离。李员外并不急于求刘公公帮忙，而是带着刘公公出席各种名流聚会。有一次，正当富商巨贾们聊着生意时，李员外面露难色，道："可惜，北方的生意着实难做啊！"刘公公一听，立即道："这有什么，我帮你张罗着，就不难了。"李员外得到了刘公公的大力支持，他在北方的事业也顺利地发展起来了。

李员外可谓深谙求人之道，他很清楚"求人"不可能立竿见影，如果急功近利，很可能会被对方一口回绝。如何才能向李员外一样，实现圆润地"求人"呢？

首先，将自己的要求藏到最后。要求一定要尽量放到后面，千万不要一张嘴就提你的要求。

其次，时机恰到好处。除非你的前期准备和情感铺陈已经一切就绪，否则就不到时机。如果时机未到你就大提要求，很有可能会吃闭门羹。

再次，不要形成逼迫。这是就"求人"的节奏而言的。记住，你是"求人"，而不是"逼人"，因此只可慢，而绝不可快，更不能穷追猛打，必要时，可以适当地给对方留下一些思量的空间。

总之，只要你充分准备，待到时机成熟时，厚积而薄发，就能够一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"求"必应。

要站在对方的立场"求人"

站在己方立场上的"求人"与站在对方立场上的"求人"有着天壤之别，因为立场的不同，决定了思维角度的不同，而思维角度的不同进一步产生了叙述侧重的差异。我们要知道，你求人时觉得这样说很好，但被求的一方听上去就不一定觉得好了。卡耐基曾经说过："钓鱼的时候，你自己喜欢草莓，但鱼并不喜欢，所以，如果你想将鱼钓上来，那就得用鱼喜欢的蚯蚓，它才能上钩。"

所以，我们求人时，别总是站在自己的立场思考，选择自己方便的时间，挑选自己觉得合适的地点，采用自己觉得合适的方式，说着自己觉得好听的话。要知道，你是在求人，而不是被人求，在这种情况下，你的立场并不重要，对方的立场才是最重要的，你要站在对方的立场，让对方觉得事事顺心，才能让他心情顺畅地帮助你！

朱元璋在成为皇帝前很是落魄，当过放牛倌，也做过乞丐，那时候，他的身边围了一群穷朋友。后来，他做了皇帝，曾经的那些穷朋友就想求他给个一官半职，好安享富贵。

曾经的一个旧相识进了宫，他一见到朱元璋，就着急表功道："吾主万岁！皇上您还记得我吗？您小时候，我曾经跟您一起在地主家放过牛。有一次，我偷了地主家的一些青豆，放在瓦罐里煮，但是豆子太少了，还没等煮熟大家便着急抢着吃。您将罐子打烂了，当时您只顾着从地上抓豆子吃，甚至连草叶也一把抓了起来，结果草叶卡在了您的喉咙里，还是我帮您把卡住的草叶弄出来的！是我呀！"朱元璋最讨厌别人戳自己的短处，伤自己的面子，于是他大喝一声道："哪来的疯子，轰出去！"

这个人回去把事情一说，另一个旧相识笑而不语。第二天，他来到金殿之上，对朱元璋说道："陛下还记得吗？当年微臣随着您，骑着青牛

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

去攻打芦州府，攻破了罐州城，汤元帅虽败逃而去，但豆元帅却被您捉住了，正当您要凯旋之时，危机突现，红孩儿突然挡在了咽喉之地，幸亏菜将军击溃了他。那次战斗我们大获全胜！”朱元璋当然知道这个人在说什么，虽然是一段落魄的往事，但这个人却说得非常委婉含蓄，隐隐地还恭维了自己，他顿时觉得脸上有面，接着又想起了与大家曾经共患难的情谊，心情非常激动，便重赏了这个人。

第一个人请求朱元璋照顾自己，却完全没有考虑到朱元璋的立场，如今的朱元璋已经是皇帝了，身份贵重，讲究颜面。他一味地表功绩，却没意识到那些话已经严重折损了朱元璋的面子，让朱元璋下不了台。这么求人办事，不可能成功！

如果你想自己的请求被接受，那就要为对方去想，你的请求必须说到对方的心里去，才有成功的可能。所以，求人实际上是在“求心”。

世界上并没有求不成的事，只有不会求人的人。很多时候，你之所以求人不成，就是因为太在意自己的立场，而忘记了应该站在对方的立场上行事。

那么，如果站在对方的立场，有哪些问题需要考虑呢？

首先，时间问题。记住，在对方方便的时候，而不是你有空的时候提出请求，这样才能避免对方在初见面阶段就产生反感。

其次，地点问题。如果你随着自己的性子，却挑了一个对方特别讨厌的地点，那求人成功的几率将非常小。

再次，语言问题。说话不能伤人，求人时所说的话尤其不能伤人。你若能较好地维护了对方的颜面，就表示你是带着足够的诚意来求人的，对方心情大好之下，哪怕是不容易做的事情，他也会尽力去帮你做到。

最后，难度问题。这一点最重要，你在求人之前，一定要考虑清楚，你所求的事情是不是严重超出对方的能力范畴？如果换做是自己被要求做同样的事，能不能做到？如果很明显就是在强人所难，那就请你站在对方的立场，替对方考虑一下吧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

将心比心，你在求人时，若能多替对方考虑，若能多站在对方的立场上思考问题，那么，“被你所求”就不是一件痛苦麻烦的事情。你“求”得自然，对方也“被求”得快乐；你“求”得诚恳重情，对方也会心甘情愿地“被求”，竭尽全力地为你办事！

等价“求人”才能长久“求人”

如果你将“求人”当成是你单方面的索取，那你就会发现你能求的人会越来越少；如果你在“求人”时能够做到有求有予，那么，这种“有付出，才有回报”的“求人”方式会使你的人际资源宝库越来越丰盈，越来越有价值，而你才能更加持久、更加广泛地“求人”。

其实，“求人”作为一种人际关系的表现形式，是具有双向性的，你将对方当做可以获得帮助的人际资源而“求”的同时，也在被对方视作人际资源的一部分。如此，我们的“求人”也就从单方面的乞求，变成了双方面的利益互换。

所以，如果你只想求别人，却不肯让别人来求你，那么，这种“只求不予”的自私行为是不会得到别人回应的。

既然“求”与“予”是浑然一体的，那我们就要分辨清楚两者究竟有多少种组合模式？在不同的模式下，我们应该怎样“求人”？实际上，“求”与“予”按照时间顺序的不同，通常分为两种情况：其一是“边求边予”，其二是“先予后求”。

“边予边求”的情况在生活中非常普遍，两者杂糅在一起，其实并没有严格的界限。

李成和赵宏是一对好朋友，李成家境殷实，为人慷慨，他看到赵宏家实在困难，就时常接济一下。又该交新一学年的学费了，可赵宏拿不出这笔钱，只得求李成帮自己垫付一下。李成和家人商量后同意了。新一年，课业越来越难，李成的成绩不是很好，而赵宏是全校的学习尖子，于是，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李成求赵宏帮帮自己。其实，互助学习就是举手之劳的事情，可是，赵宏以自己没有时间为由，屡次拒绝李成的请求，这令李成觉得很气愤。渐渐地，李成疏远了赵宏。到了该还钱的日子，赵宏求李成再宽限一年，可李成拒绝了。

李成当然会拒绝赵宏的请求，因为赵宏的行为就是典型的“只求不予”，非常自私，赵宏的这种自私使他的“求人”成了强加给李成的一种需要单方面履行的义务，伤害了李成的感情。像赵宏这种明显不等价的求人方式一定会招致被求一方的强烈反感，对方拒绝请求也就是理所当然的事了。凡是遇到这种“边求边予”的情况时，一定要记住，你可以随时地“求”，但一定也要随时地“予”！

“先予后求”同样有着深厚的历史渊源，老子就曾经说过：“将欲取之，必先予之。”也就是说，你想求别人给你什么，就得先给别人点什么。

某集团正处在转型的关键时期，董事长及公司董事就公司的发展方向问题争吵不休，分歧相当大。董事长考虑到现在金融产业非常不稳定，希望集团保留实体产业，将一部分资金回流，用于推进一个新型矿产资源的开采项目，而公司大部分的董事倾向于将集团大部分的产业转向利润丰厚的金融业，双方僵持不下。

这时，集团第二大股东就成了关键人物，双方都在尽力争取。为此，董事长亲自找到这个人，希望对方能够站在自己一边。

这个人笑了笑，问道：“老实说，我也觉得在今天的形势下，投资金融业风险非常大。但是，如果我真的站在您的一边，我能得到什么呢？”

董事长当然不是空手而来，他带来了集团5%的控股权。

于是，两人一拍即合，各取所需。董事长按照预想，成功地实现了集团转型，而第二大股东也得偿所愿，一举成为了集团的第一大股东。

这就是经过千锤百炼而总结出的真理：求人办事前，先得帮别人办事。等价“求人”，“求人”才能长久。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果你能够将“求”与“予”看成是辩证统一的关系，那么，你求人的过程就不会是人际资源损耗的过程，而是会成为人际资源扩展的过程。因为，一个懂得等价“求人”的人不会片面地捆绑对方的资源，而也会向对方付出自己的资源。

学会等价求人吧，求人不易，等价交换才是硬道理！

别用人情“逼人”

小陈家境贫寒，是靠着叔叔的资助才念完了大学，并通过司法考试，成为了一名人民法院的法官。为此，小陈万分感激，他知道，如果没有叔叔，就不会有今天的自己，这份天大的恩情自己一辈子都还不清。

后来，小陈的叔叔因为与邻居对宅基地的划界有分歧，竟然将邻居打成了重伤。邻居要起诉告小陈的叔叔，可小陈的叔叔却放下豪言：“我侄子是法院的法官，谁敢告我！”事情闹大了，法院已经立案，小陈的叔叔便找到小陈，希望他能够将这件事扣下来，小陈当然不能同意。

他叔叔便道：“怎么，小兔崽子！现在翅膀硬了，不听我的了，你忘了当年是谁供你上的大学，没有我，你也能当法官！”

小陈着实为难，自己不能愧对这身法袍，但也不想令叔叔伤心，无奈之下，他只能辞去法院的工作，离开了家乡。

我们回想一下，自己可曾用过像小陈叔叔那样的“逼人”方式来“求人”呢？如果有，那你很可能已经伤了某人的心了，你们之间的感情很可能已经不复存在，或是已经严重受损了，消失了的人情不会再次凝聚，而严重受损的人情也很难再重新修复。所以，如果你用人情逼迫的方式求过人，至少可以肯定，你的损失应该是很大的。

没有人喜欢被逼着做事，哪怕是他面对曾经欠下的很大的一份人情，他也不会愿意，这是人的自由意识，深深植根于内心深处，是一种不可撼动的处事理念。其实，人情是债，即使你不用高压的态度去刻意强调，人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们也明白这个道理。所以，你在求人时还是要保持一种求人应该有的态度，千万不要试图用一种强硬的方式去求人，那不是求人，那是在挑衅，那是在耗损对方给你的人情，迟早，你的人际资源都会因此耗尽，所以说，我们求人时唯一能采取的方式就是用人情去打动人，而不是用人情去逼迫人。

有些时候，你也许会有这样的困惑，我们一开始并不是想逼迫对方，但是不知道为什么求着求着就变成逼迫人了。其实，全是因为我们把人情当成债了，所以我们就会陷入一种思维误区，认为既然对方欠了我的人情债，偿还是理所应当的。

其实，人情债和金钱债有着本质的区别。金钱债是一种实体债，其债权债务关系是受法律调整和约束的，有人欠了你的钱，你当然有着充分的法律依据去讨还回来，理直气壮。但人情债是一种虚拟的情感，并不属于需要国家强制力来保证的底线，所以，人情债根本就称不上债，它最特别之处，就是你越强硬地索取，对方可能越不买你的账。

林峰与赵信是同班同学，在一个宿舍同吃同住了4年。家境富裕的林峰总是会照顾一下赵信，赵信也很感激林峰的帮助。毕业后，两人依然保持着良好的关系。赵信成绩优异，毕业后进入一家实力雄厚的跨国集团工作，并很快得到晋升。林峰才能一般，到处混迹、无所事事。他得知赵信发展得不错，便求赵信动用权力将自己破格录取进公司。赵信婉言拒绝了，林峰很不高兴，拿自己以前帮助过赵信的事情来要挟，大有一副高高在上，不讨还人情债誓不罢休的样子，这令赵信非常生气，于是，赵信做得更绝，他扔给赵信一张1万元的支票后，断绝了与林峰的关系。

我们知道，拿金钱来偿还人情，这是极伤害感情的做法，是不可挽回的激烈手段，不被逼到一定的程度，人们是不会这样做的。可见，林峰的逼迫行为已经触及到了赵信的底线，使得赵信宁愿用这种手段断交，也不愿意再继续与林峰保持朋友关系。曾经的交情发展到这样的地步，很大程

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

度上都是因为林峰采用了不当的求人方式。

有鉴于此，千万别以为别人欠了你的人情，你就是“债主”了，而再去求这个人帮忙，就等于是光明正大、理直气壮地去讨债了。如果你再摆出一副高高在上的“债权人”姿态向别人施压，那估计得被对方毫不留情地直接顶回来。

纵然你守着天大的人情债，还得该怎么求人，就怎么求人。

“求人”的最高境界是“被人求”

“求人”就一定要自己主动向别人提出请求吗？不一定！你若是“求人”求得高明，则完全不需要自己张口，别人就会主动来求你。

姜子牙学艺归来，很想投身朝廷，报效国家，将一生所学都施展出来。可惜，商纣看不出姜太公的治世之才，姜太公报国无门，所求无果，只能回转家乡，蛰伏了3年。这3年，姜太公韬光养晦，修身养性，反倒不急着出仕了。

这时候，殷商势微，西周崛起，西周文王急于寻找一个不世之材，来帮助自己完成推翻殷商、改换新朝的大业。

就在他为找不到人才而夜不能寐的时候，一次偶然外出，他竟然在渭水边发现了一位白发苍苍的老人，这就是姜子牙。姜子牙手持鱼竿，默默念着：“愿者上钩。”再看鱼线顶端连着的分明就是一根直直的“钩”，而且还没有鱼饵！文王很奇怪，就主动与姜子牙聊起来，方知姜子牙学识渊博、目光博远，正是自己一直要找的人才！

于是，文王非常恳切地请求姜子牙，道：“请您帮助我治理国家，完成大业吧。”

就这样，姜子牙从一开始的求人无果，到最后被人求，并被委以重任，求人的技术含量一路飙升，达到了“被人求”的最高境界。所以古语才有云：姜太公钓鱼，愿者上钩。你软磨硬泡地主动求别人钓上你，或是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

安如磐石地等着别人求着你，孰优孰劣，你不妨亲自实践一下。

我们有求于人，主动的一方并不一定非要是我们，也可以是对方。如果条件具备，时机得当，我们就可以让别人主动来求我们，从而实现我们求人的最终目的。

在一档访谈类节目中，一位小有名气的女作家讲述了自己的成名经历。

女作家虽然文采出众，文思敏捷，但不善于与人交往，一直打不开自己的交际面，也没有结识过什么有影响力的作家，所以，人际关系不广的她求人用稿，但几乎无人回应，事业发展严重受阻。她有一个和自己截然相反的朋友，那个朋友虽然才学一般，文笔普通，但是人际关系非常广，在文坛如鱼得水、左右逢源，那个朋友时常在女作家面前炫耀自己认识超过200个编辑，各大报刊都有自己可用的人际关系。

一次，某著名刊物急需一篇外稿，女作家的那个朋友知道自己写不出来，就找到了女作家。女作家知道这是个好机会，当即熬了一个晚上，拿出了一篇非常精彩的文章。这篇文章刊出后，不但引起了读者的广泛共鸣，而且获得了当年国家主评的文学类重量级奖项。就这样，女作家一下子成为了各大报刊争相求取的专栏作家，她不再是当初那个到处求别人用稿的小写手，而是成为了一名被不断求稿的知名作家。

很多时候就是这样，你上赶着求人办事，事情往往办不成，但等到时机与条件成熟了，别人就会主动地去求你为他办事。这样，通过对主动权的掌握，你就有了更多的周转余地。

让别人主动求你为他办事，这种感觉是非常好的，但是，我们怎么才能实现这种境界呢？

首先，学会“告知而不请求”。一旦开口请求，就会在你与对方之间人为造成一种高低不等的局面，处在劣势的你即便才华横溢，能力超群，也很难在对方心中占据一定的位置。所以，你应该不卑不亢，明确地告知对方你的需求，但不要着急请求，留给对方一定的空间。这样做的好处就是，不但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对方记住了你的需要，而且还不会从你这里感受到丝毫的压力。

其次，时机一到，该闪亮时就要闪亮。之前的“告知而不请求”是一种情感的铺设，当对方对你的好感有所增加时，你就在一个比较关键的时刻重拳出击，一下子将你的才华与能力全部展现出来，让对方被你的优势所征服。

最后，也是最重要的一点，你的优势必须得是对方需要的劣势，这样，对方才能在明确你的意图，并了解你的优势之后，主动求你为他办事。

求人之后别忘了谢人

求人之后的感谢是“求人大业”的收官之笔，如果能够画上完美的句号，那么于你于彼都是一次愉悦的经历。

很多时候，我们会忽略事后的一句“谢谢”，这并非只是小节，而是反映出了为人处世中极大的问题。

首先，我们做事原本就应该有始有终，既然我们能够在“求人”的一开始做足态度、释放善意、好话说尽，那么，我们为什么不能在求人结束之后，附上一句“谢谢”呢。再进一步讲，如果你每一次都是有头没尾，前后反差太大，那么，你就会给人以反复无常，前后不一，用人在前、不用人在后的感觉，这会伤害对方的感情。长此以往，人们就不会再愿意接受你的请求，帮你做事了。

其次，我们可以将这件事上升一个层面来讲，事后一句简单的感谢其实是反映我们道德水准的一个剪影。你要知道，我们的全部的感激与情谊全都浓缩在那一句感谢中了，你真诚地说出那一句“谢谢”，就代表你理解了对方为了帮你做事、为了你所付出的一切努力，这对对方而言，非常珍贵。对你而言，更加珍贵，因为那会将你的道德形象提升到一个相当高的层面，人们会为此乐意与你交往。

某航空公司将要推出新航线的宣传海报，封面人物将从全公司所有的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

空服人员中挑选。由于这期的宣传规模非常大，因此每一位空中小姐都希望自己能够中选。

公司最看好的两位候选人晶晶和李琳都非常优秀，相关领导一时间难以抉择。相较年长的李琳，年轻貌美、充满活力的晶晶觉得自己有着更多的优势。正在此时，新航线直达城市的代表来到公司签订合约，届时会安排李琳与晶晶进行面试。晶晶精心装扮了一番，抱着宣传资料准备去办公室参加面试，不料她脚下一滑，重重地跌在了地上，资料也撒了一地。时间紧迫，晶晶立刻站起来，收拾散落在地上的资料。这时，晶晶旁边就站着一位中年男士，她很着急，就冲着这位男士说道："请帮我捡一下！"中年人毫不犹豫，立刻帮忙捡资料。等捡完了资料，晶晶连句谢谢也没有，匆忙地抱着资料跑了。

到了办公室，晶晶站在李琳的旁边，尽量摆出最迷人的微笑，等着代表的出现。门一开，刚刚那个中年人走了进来，晶晶这才知道原来他就是新航线城市的代表。晶晶心虚地做完自我介绍，然后请求代表选择自己做宣传海报的封面人物。

代表笑着说道："很抱歉，晶晶小姐，恐怕我不能选择您，空服人员最重要的素质就是最高尚的服务精神和最敬业的服务态度，如果一个人都不肯对帮助过自己的人说一声谢谢，那么，她如何才能展现最优秀的空服素质呢！"晶晶无言以对。

在你请求别人帮忙之后，一定要表示感谢，否则，对方恐怕就不会再帮助你了。就像故事中的晶晶一样，其实就是在求人帮忙后没有表示感谢这样一件看似很小的事情，却令那位代表非常反感，他显然读出了更多的信息：晶晶理直气壮地求人帮忙是一种傲慢的表现；事后不表示感谢体现了一种道德缺失，这是对被求帮忙的人最大的不尊重！

所以，我们一定要从这个小故事中吸取教训，请求别人帮助后，一定要诚恳地说一声"谢谢"。

在这里，我们要特别指出这样一种情况：即便对方没有能够帮你办成

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

事，你也要说一句“谢谢”。

对方一旦接受了你的请求，就意味着他愿意承担为你办事所需要耗费的一切资源，但可能出于客观条件的制约，或者是个人能力的掣肘，最终，他也许没能帮到你，这时候，你更要表示感谢。因为无论事情能不能为你办成，他为了帮助你所付出的努力是一样的！只为此，你也应该表示感谢。

为了能够回报对方为你做出的努力，你一定要准确表达自己的谢意，有几点需要注意一下：

首先，感谢要及时。尽管很多人帮助你并不一定非要等你感谢，但你也不要真等到花儿都谢了，才回人一句感谢！感谢是否及时，反映了你对别人的尊重程度，所以，一定要及时表达你的谢意。

其次，选择最适当的感谢方式。有时候，我们一句谢谢就能够令对方万分欣慰，但也有的时候，我们需要一些更为实际的感谢，这需要具体问题具体分析。

“买卖”不成人情在

“人情”是一种太宝贵的资源了，因为人可能视金钱如粪土，也可能视名利如草芥，但通常情况下都会重视感情。所以，与其用金钱、名利这些不太靠谱的东西来维系人与人之间的关系，还不如选择用人们普遍珍视的“情”来充作人际关系的媒介。因此，你可以忽略任何事情，唯独不能忽略人情。

既然人情对于我们这么重要，就不能轻易舍弃。很多时候，我们倚仗人情求别人帮助自己，事情若是做成了，自然是你出力、我感激，皆大欢喜。但如果事情没有做成，难道你就要抱怨对方，然后干脆就将彼此之间的关系一刀切断吗？

小陈与小林是一对多年的好友，从大学时代开始就感情非常好。一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

次，小陈想要看一场某著名歌星的演唱会，正巧小林是演唱会主办方的工作人员，小陈便拜托小林为自己弄一张靠前几排的座位，小林表示自己会试一试。但是没想到，这次演唱会管控严格，就连主办方也没有得到几张票，小林根本拿不到票，更别说前几排的票了。小林将事情跟小陈一说，小陈就大发雷霆，指责小林不仗义，求她这点儿小事都不肯帮忙！小林跟小陈解释了很久，小陈都听不进去，最后，小林生气了，便不再理睬小陈，两个好朋友就这样分道扬镳了。

就因为小林没有帮小陈拿到演唱会的票，就值得两个人为此大动干戈，还闹到断了交情的地步吗？这实在是太不值得了！当然，弄票这种事毕竟是一件小事，但我们抛开这个故事中的小事不谈，就算是求人做别的事情，若只是因为没有办成而和人断了好不容易建立起来的人情关系，这同样不值得！

所以说，人情宝贵，它的断续不应该由事情是否做成来决定，或者说，无论最终对方有没有如你所求、帮你成事，你都要讲情面，这样才能继续与对方保持良好的关系。

如今，我们在追求金钱、权位、名誉的过程中，渐渐远离了人情，以至于有时候人们会感叹“人情比纸还薄”，我们正在失去最宝贵的东西，让彼此的“拜托”成为了一种流于浮华的肤浅交易，这样的局面着实令人痛心。为了找回人与人之间宝贵的真情，我们一定要重感情、轻功利，即使对方没有做成这件事，没有如你的愿，但是对方尽力了。念在你们之间的珍贵感情，对方尽力了，就为了这份珍视人情的努力，请也用你的真情回报他吧。不过就是一件没有办成的事情，不应该让它影响到你们之间的情谊。

除去感情不说，从现实角度讲，你也不能“买卖不成人情断”。相对于维持人际关系的其他几种方式，人情的稳定系数还算相对高一些的。所谓见面三分情，即便是水火不容的敌人，见面时还要讲究个风度体面呢。可见，人总是要顾及一些情面的，有了这一层情面，很多事情和问题在处

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

理的时候，就会更加容易。

所以说，人情不是“一次性消费品”，它的价值就在于可以反复利用，长久开发，并且能够随着不断升级而价值暴涨。如果每次你都“不成事，便断交”，这样下去，你的人际资源宝库里可就连渣都不剩了。

为了你的人际资源不在利用的过程中有所折损，我们还是好好遵循“买卖不成人情在”理念吧，那么，我们该怎么做呢？

首先，求人办事之前态度要明确。明确向对方暗示无论事情成与不成，你们之间的交情不会有丝毫的变化，这种暗示会增强你在被动求人过程中的主动性，在情感上形成了一种名为宽松、实为紧缩的态势，让对方可以心甘情愿，甚至以一种比为自己办事更加上心的心态去为你办事。

其次，事情虽没有办成，你要更加动情。事情没有帮你办成，你可千万不要在这个时候流露出任何的不快，你反而要更加动情、加倍感激，让对方感到比自己办不成事更加伤心。要知道，人情的效用伸缩自如，因此利用人情的效果可大可小，这个时候，你若能表现出“人情重于泰山”的觉悟，对方也会被你感染，那么，你们之间的关系就会在瞬间得到极大的提升。以后再办事，对方就会念着你这次的情，更加卖力地帮你，事情便极有可能成功。

趋利避害交情才稳

远离功利才能凝聚人气

人际资源对于我们究竟意味着什么？归根结底，它就是围绕在我们身边的，能够为我们所用的良好的人际关系。也许，越来越多的人际资源都建立在了金钱、权力、地位、名誉之上，但是，人际资源中的情感因素还

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是不能不引起人们重视的。当人们的意识逐渐回归到“真情决定关系”的正轨上来时，人际网的“去功利化”也在悄然进行着，你慢慢会意识到，与其被那些带有浓重功利味道的东西影响了人与人之间最真挚的感情，还不如抛开一切，让真情成为牵连彼此最纯净的纽带。

5年前，陈青还是IT业一个初出茅庐的新人，热情开朗的他很喜欢交朋友，难得的是他一视同仁，交朋友不分高低、无论贵贱，只要是真诚相交的，陈青都不会拒绝。上级下班后找他聊天，他很乐意前往；同事们相邀去聚会，他也不会推辞。陈青如此真诚，无差别地对待每一位朋友，这令大家非常喜欢和陈青在一起，甚至还送给他一个“知心哥哥”的称号。后来，陈青因为个人原因，要前往上海，辞职的时候大家都很舍不得，公司老总更是直接联系了他在上海的一位朋友，向他推荐了陈青。于是，陈青即刻得到了另一个不错的发展机会。而每当原公司的同事们有了好的机会，就会找到陈青合作，这样一来，陈青的事业一帆风顺，只用了5年的时间就成绩斐然。

可见，人们还是更容易被真情打动。故事中，陈青无论是对老总，还是对普通同事，都是一视同仁，真诚付出，没有差别。于是，老总不会觉得陈青是因为自己的身份而故意巴结，普通员工也不会认为陈青是为了获得利益而刻意拉拢，大家都很自然地视陈青为可以真心相交的朋友，这就是一份单纯的感情，没有任何功利的色彩，所以，大家都和陈青建立了长远的、牢固的友好关系。少一些功利心，多一些真感情，这才是积累人际资源最有效的方式。

相反，如果你总是对任何人都带着功利的眼镜，那么就算重要的人际资源放在你的面前，你都会视而不见，白白错失。

林欣的女儿生了重病，这种病目前在国内只有两个老教授可以医治，其中一个教授去美国参加学术研讨，根本见不到。但幸运的是，另一位教授不日将来林欣所在城市的医科大学讲课。机会难得，林欣立即主动联系

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了这位医生，请求这位教授一定要帮助自己。教授仁心仁德，便爽快地答应了林欣的请求，约定了见面时间。见面那天，林欣带着女儿，早早出门，前往医科大学，路上遇到一位老人向她打听医科大学怎么走，林欣着急见教授，不想跟一个无足轻重的普通老头多纠缠，便道："抱歉，我赶时间，您问问别人吧。"然后头也不回地走了。

到了医科大学的礼堂，林欣抱着女儿站在人群之中，等待教授讲课。一会儿，一位老人走上讲台，开始授课。林欣仔细一看，顿时傻眼，原来刚刚那个问路的老人就是教授。

教授如何？普通老头又如何？身份不同，你待人的态度就可以不同吗？因为教授可以帮助自己，所以就主动结交吗？因为普通老头没什么利用价值，所以就不值得浪费时间吗？怀着如此功利的心态，我们能交到什么朋友呢？

我们扪心自问是否曾经或是现在依旧怀着这样的心态去认识陌生人，去结交朋友呢？那么，你仔细地想一想，这些依托着功利心而聚集起来的人际关系有多少能称得上是真正的宝藏？有多少是真正能够帮助你的呢？

为功利而聚，也会为功利而散，你若是献上无差别的真感情，对方也会对你一视同仁；你若是逐名趋利地交朋友，别人也会以相同的方式对待你。所谓"功利距离人情最远"就是这个道理。离功利心远一点吧，当你真心真意、无差无别地同身边有缘的人在一起欢聚时，你就会发现其实你已经建立起了最真诚、最可靠、最牢固的人际关系，那是一个真正属于你，忠诚于你，服务于你的人际资源宝藏！

人际关系需长久经营

中国有句古话："临时抱佛脚。"其实我们也明白，临时抱佛脚的作用并不是很明显，尤其是在人际关系领域，临时抱佛脚的作用基本是为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

零。人际关系自建立时开始，其存续时间的长短就依靠经营力度的大小，只有你努力经营了，人际关系才能长久发展，人际资源才能形成并为你所用。所以说，搭建人际网是一种长线的投资行为，不在一朝一夕的得失，而在于岁岁年年、持之以恒地经营。

小陈是某大学建筑系学生，他与同宿舍的小王是好朋友。大学毕业之后，小陈回到家乡，继承了父亲的建筑公司，一直忙于经营公司，扩展业务，疏于与小王联系，后来就断绝联系了。10年后，小陈的事业风生水起，公司的业务规模横跨了好几个省。这时，小陈承办了一座很有分量的桥梁项目，经过实地勘测，他发现难度非常大，手下的工程师们难以胜任，正在发愁之时，他偶然得知10年没联系的小王现在已经是著名的桥梁建筑工程师了，于是，他毫不犹豫地打通了小王的电话。小王接到电话，非常高兴，觉得10年没见了，老同学还想着自己。可小王没想到，小陈一张嘴就是让自己帮忙设计一座桥，立时觉得很没意思，便以自己很忙为由，婉转地拒绝了。

10年没见，一见面就要求帮忙，这样做实在有点说不过去，也难怪小王会拒绝了。“闲时多烧香，急时有人帮”，有求于人时才想起拜托别人，不但不能达成愿望，反而容易损害你们已经建立起来的关系。而在不需要帮助时与他人保持良好的关系，会给你带来很多意想不到的机会。日后当你真的需要他们帮忙，他们也不会觉得突兀，因为你已经为你们的关系提前“投资”了。

所以说，我们经营人际关系，必须要懂得一些人情世故，平时就要维持良好的关系，长期经营，只有这样，这条关系在关键时候才能用得上。我们要着眼于长远，用长线经营的方式利用人际资源。与长线经营相对的，就是人际关系的短期投机经营，也就是指“用人在前，不用人在后”。这是中国人普遍鄙视的一点，若采用这种方法经营人际关系，正常的人际交往就会变成投机行为。于是，一个人若有求于你，便围着你团团转，等事情一了，他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就会立刻将你抛诸脑后。恐怕没有人喜欢被这样对待。

那么，我们如何才能实现对人际关系的长期经营呢？

问候要持之以恒

人们常说“万事开头难”，其实维持更难。擦肩之缘最简单，问一声好足矣。可难的是，这种问候变成了日常必须要履行的义务。既然成为了义务，就要天天履行，哪怕落下一天都会被视为人际关系变化的前兆。要知道，问候是你用来表达自己情感最常用、也是最直接的方式。问候还在，就表示你的感情就还在，若是问候没有了，感情也就没有了。所以，如果你已经向某人致以问候，为关系的长远考虑，你一定要坚持下去。

乔·吉拉德为了与客户建立稳固的关系，他每个月都会给客户寄一张贺卡，而且每次寄去的贺卡都不一样，1月的问候是“乔·吉拉德祝你新年快乐”；2月的问候是“情人节快乐”；3月的问候是“妇女节快乐”……一直到感恩节和圣诞节。他每个月要寄出14000多张贺卡，这会花费不少的钱，但也给他带来了大量的人际资源。

如今，快节奏的生活和工作方式让人与人之间的沟通变得越来越少，这就更需要你用心地维护你的人际关系。正所谓“常用的钥匙最有光泽”，联络感情就像在不断地为你的人际网络注入营养，能够保证它不会枯萎。不要以为这会花费你很多时间，只要借助现代化的通信工具，这些事情做起来其实很容易。切记，联系的频率不宜过高，过一段时间联系一次，会让彼此有更多的新鲜感，也显得更亲切自然。

平淡之中不妨来一些小惊喜

平常日子，我们要不时地送上一些问候和祝福，而到了一些比较重要的日子，除了正常的问候，我们还可以花点儿心思，弄一些小惊喜，给长期没有变化的人际关系注入一点儿活力。这样做可以加深他们对你的记忆和积极的印象。对待那些帮助过你的人，你的小惊喜会让他们觉得自己受

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到了重视、得到了肯定，能够鼓舞他们的热情。对于那些暂时对你没有帮助的朋友，你也应该通过一些温馨的举动感谢他们曾经对你的支持，这样一来，他们就能与你保持长久的友谊。

亨利每个季度都会给客户寄些东西，但不是自己产品的广告，而是一些与客户有关的信息。比如，当他在报纸杂志上看到与客户所属行业有关的文章，他认为客户会对此感兴趣，他就会把文章剪下来寄给他们。客户生日的时候，他也不忘打电话祝贺。通过这些业务之外的联系，他与客户一直维持着良好的关系。当他有求于客户时，他们总是乐于合作，而且也心甘情愿地为他介绍更多的生意。

讲感情，也要讲点儿利益

人际关系的维持当然依靠感情的维系，但不可否认的是，利益在其中也起着非常重要的作用。

已经在软件行业打拼15年的林城想要开创属于自己的软件公司，他网罗了一些志同道合的伙伴，准备大展拳脚。一开始，林城与大家的关系还比较和谐。但随着公司情况越来越艰难，特别是竟然一连好几个月都开不了工资，林城与大家的关系也变得很敏感，最后，大家纷纷选择了离去，很多人都未再与林城联系。

谈感情，也要谈利益，缺失利益的人际关系是很难保证长线经营的。经营人际关系最稳妥的方式就是，在用感情攻破对方心理防线的同时，再用利益旁敲侧击。所以，如果你想要与某人建立长久的人际关系，那么，请不要忽视利益的作用。

此外，需要注意的一点是，不要去冒犯对方。某著名新闻评论员曾经这样表示，在所有的错误中，最严重的就是“冒犯公众”，因为冒犯公众对社会的影响最大。这句话同样适用于调整个体社会成员之间的人际关系。所以，注意你自己的语言、动作、神情、语气等各方面，无论在任何时间、任何地点及任何情况下，都不要做出冒犯对方的行为。为了实现对

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人际资源的长线投资，“冒犯之举”决不能做！因为只要冒犯了别人一次，你们之间的关系就很难再维系下去了。

有些客套话别当真

国人向来崇文重礼，到今天为止已经发展出了一套复杂的“客套话”体系，而我们也继承了相当深厚的“客套话”意识，所以，人们在日常生活中说的一些话很有可能就是一些“客套话”，那是出于礼貌的一种表达，并不具有特定的实际意义。

比如，你得意扬扬地就某一问题大论特论，对方听后笑眯眯地说了一句“受教”，你可别真以为人家一窍不通，很有可能人家只是为了顾全你的颜面而说的客气话；再比如，你与别人百米赛跑，对方赢了，说了一句“承让”，难道你真的让了吗？不是，这就是一句让你宽慰的客气话。

生活中这样的客套话随处可见，你要是不注意甄别，处处信以为真，就会让人感觉你不知人情、不懂世故，恐怕得罪了人，你还浑然不知。

转眼又是岁末，某建筑公司开始进行年度工作总结，在随后召开的全体员工大会上，公司领导做了年度报告。当领导说到“这一年大家辛苦了，出现的一些问题不是你们的责任，是我的过错”的时候，一位员工站起来接话道：“是呀，就像上回那个医院的建设项目，一开始上边的设计图就有问题，我们也没有办法啊！”领导的脸色一下变得很难看。

这名员工完全没搞清楚情况，领导说“一切都是我的错”，当然不是说错误真是他自己的，这也就是一句虚言、客套话，怎么能当真呢！这位员工这么一说，领导当着全体员工的面肯定下不了台，领导很生气，后果很严重。职场上没能与领导建立好的关系，反而把领导得罪了，局面已经非常尴尬了。

所以说，我们必须要承认，人不简单、事不简单，人事更不简单，我们除了努力修炼洞明世事、通达人情的本事，别无他法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人与人之间的交流首重语言，那么首先你得会说。

小柳去参加同学的婚礼，席间，同学的父亲走过来招呼道："真不好意思，你看，乡下穷地方实在是没什么好菜好饭招呼你们，大家将就将就。"小柳接话道："哎哟，伯父您太客气！这一大桌子的菜，可是吃不完，您说您这么款待，我们都不好意思了。"

这就叫会说客套话，人家办婚宴，怎么可能寒酸呢，之所以那么说，不过就是客套话而已。小柳很懂得人情世故，也很会说客套话，于是，一番话说下来，不但照顾了对方的颜面，而且圆满了礼节。

客套话光会说还不行，我们更要会听，因为不会说客套话，别人最多说你不通人情世故，如果不会听，则有可能为自己埋下很大的隐患。毕竟客套话有很多并不是出自真心，所以你一定要能听明白！

20世纪60年代，一位年轻画家跟随著名学者沈从文做事，极尽崇敬爱戴之能事，博得了沈从文的好感，为了将他从天津调进北京，沈从文花了好大的力气。

"文革"开始后，此人画了一幅屈原像，口口声声请沈从文"批评指正"，沈从文没有听出这句话的深意，竟然真去一处一处找错误了，结果，此人当场翻脸，说道："收起你那套吧，那已经过时了，靠边站吧！"接下来，沈从文就被扣上了"反革命"的帽子，被狂轰滥炸般地攻击和揭发"罪行"，这令沈从文万分惊愕和痛苦。

很多时候，我们不要忽视别人随口说出的客套话，更是要准确揣测出隐藏在客套话背后的深意。有时候那些客套话是陷阱，就如同故事中的年轻画家一样，那句话不过就是引人上钩的诱饵；有时候客套话是恭维，是"欲有求于你也"的一个前兆。无论是哪一种颇有心机的客套话，你都要仔细辨别，以免自己因没听懂而招惹祸患。

某时某地，我们可以说一些客气话；某事某地，我们也可以听一些客气话。这些不过就是为人处世的一套小技巧罢了，对于这些话究竟是不是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

真心话，很多时候我们不能太较真。最保险的方式，就是时刻警惕着，对于这些人际交往过程中的应酬术语多多斟酌，这样你才能在利用人际关系的过程中不触雷区、游刃有余。

话不说满，事不做绝

中国人说话做事讲究“中庸之道”，也就是说话做事不能太浅太白，但更不能太满太绝。太浅太白最多不过就是说话做事不到点上，但如果太满太绝，就连回旋的余地都没有了。

我们说“话不能说满”，是因为如果你一开始就把话说满，日后就不能再说了，人际关系往往会因为你这一句话而定型，再无转变的可能。只有一开始悠着点说，日后才能慢慢累加，人际关系才能逐渐得到修正。

小陈为人急躁，说话通常不假思索、脱口而出。一天，他与同事就一件事情争吵了起来，吵到最后，小陈一着急，便脱口而出道：“我告诉你，从此之后，我们一刀两断！”

这一句话，把小陈与同事之间多年的友情都断绝了，此后，两人果然形同陌路，再没说过一句话。

一年以后，小陈的朋友因为表现出众，晋升为部门经理，成为了小陈的直属上司。由于两人曾经发生过那段不愉快，使得两人的关系非常微妙和尴尬。小陈在对这位昔日的朋友说过重话之后，现在实在不能与其继续共事下去，尤其现在对方还成了自己的直属上司，不方便，于是，小陈只好辞职了。

人与人发生争吵是一件非常正常的事情，无论是因为误会，还是因为意见有分歧，问题解决了就没事了，实在没有必要说出伤人的话。我们知道，人们之间的关系其实非常脆弱，有时候一句说满了的话就能置曾经的和谐关系于断绝的地步，所以，太过太满的话千万别说出口，说了，你们的关系可能就覆水难收，再无回转的可能。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在下面几种情况下，我们要特别注意千万不要把话说满。

首先，许下承诺时，有几分说几分，千万不要说过头。

林成是个刚进公司的新人，急于取得上级的肯定。一次，上级领导布置了一项工作给林成，按常理讲，这项工作就算经验丰富的老员工来做，也要花上两个月的时间，但是，林成急于表现，就在上级面前夸口，说自己一月就能办成。结果一个月后，林成没有做完，上级也被气得够呛，此后一看见林成就头疼。

无论我们是对领导，还是对朋友，都不要把话说满了，要实事求是，该是怎样的，你就得说成怎样的，不能由着自己信口开河乱许承诺，到时候实现不了，你与别人的关系就会受到影响。

其次，责备别人时，你的话最好客气点儿，别刺激到别人。

静静和晨晨在做同一个项目时，静静因为一时没注意，出了点纰漏，晨晨发现后，找到了静静，张口就说："你看你，这么点儿小事都做不好，你怎么那么笨啊！"静静没反驳，只是默默地更正了错误，但此后没有对晨晨再说过一句话。

别人犯错误时，你当然可以指出来，但实在没必要用那么伤人、那么恶毒的语言。故事中就是由于晨晨说话太满了，不注意分寸，结果得罪了静静。

我们说"事不能做绝"，指的是我们做任何事情都不能太极端，太绝对，天道忌盈，事情做得太过，恐怕就很难有好的结局了。

晶晶开车上班，到公司时，车位几乎都停满了，只剩下一块儿空地，这时，空位不远处开过来一辆车，似乎正准备将车停进车位。晶晶想今天新老板来公司，自己可不能迟到了！于是赶紧开了过去，两辆车就挤在了车位前面。晶晶摇下车窗，喊道："哎，让开，没看见我车要停进去吗！"对方也摇下车窗，说道："可是，刚刚明明是我先要开进去的，应该是您避让才对。"双方你一句我一句，难以沟通，晶晶一生气，一踩油

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

门，一头撞向了对方的车，结果造成了事故。等交警赶到，一问双方个人信息时，晶晶才知道对方就是新老板。

争车位这么一件小事，晶晶实在无须做得这么绝！结果自食其果了，给新到任的老板留下这么一个做事蛮横狠绝的印象，晶晶的问题着实不小。其实，很多事情就像故事中一样，不能做得太绝了。记住，凡事太绝，无论是对他人，还是对你，都是没有好处的。

所以，无论社会上什么人做什么事，都不能太绝、太过、太不留余地，你要知道，这余地既是留给别人的，何尝又不是留给你自己的呢！

人际关系都是要留有余地和有空间才能够得到良好地维系，这就要求我们一定要做到“话不说满、事不做绝”。只有给别人和自己都留下一方转圜的余地，人际关系才能长久。

主动化解误会，不让交情打死结

过几天就是郭丽的生日了，王惠作为她的同学和同事，想给她办一个热闹的生日聚会。于是，她在一家很有名的歌厅订了一个包厢，也订好了生日蛋糕，做好了一切准备工作，只等生日那天给郭丽一个惊喜。

但郭丽从另外一个同学那里得知了这件事，她直接找到王惠，对她说自己不习惯去那种地方，不愿意在那里过生日。这让王惠非常生气，“一切都准备好了，现在怎么办？”郭丽说：“你自己看着办吧！”听郭丽这么说，王惠的火气更大了：“你怎么能这么自私！为了给你过生日，我花了钱不说，还费了那么多心思，你怎么一点儿也不知道好歹！”没想到郭丽只是淡淡地回了她一句：“是你过生日，还是我过生日？”就这样，两个人的友谊也到此结束了。

如果郭丽能够体谅王惠为自己的生日聚会所耗费的心血，如果王惠能够包容郭丽一些，不至于情绪失控，她们的友谊也不至于中断。没有人不渴望得到他人的友情，但得到了却又不一定懂得该如何呵护，以至于像她

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们这样因为一点小事就弄得老死不相往来。

生活中，由于生活背景、兴趣爱好以及目标追求等方面存在差异，人与人之间不可避免地会产生一些误会与矛盾。不过，有了误会和矛盾并不可怕，只要彼此之间没有根本性的利益冲突，能够相互理解并进行有效的沟通，事情就应当可以得到解决或缓解。说不定坏事也能变成好事，通过问题的解决还能让双方的感情更进一步。应该像经营自己的事业一样去经营自己的友谊。面对解不开的死结，要用一颗宽大的心主动去化解误会。

那么，该如何修补已经破碎的关系，重拾情谊呢?

首先，不要耿耿于怀、旧事重提。“人非圣贤，孰能无过”，每个人都会犯错。对他人犯下的错误念念不忘，就会形成思想包袱，既不利于自己的身心健康，对双方的关系也会带来不良影响。事情过去了就算了，最好将不愉快的事淡忘，谁对谁错，就不要深究了。

其次，要找机会主动认错、示好。如果是对方犯了错，那么不妨宽容一些，原谅对方；如果是自己犯了错，就要有勇气道歉，请求对方谅解，同时还应尽力补偿对方的损失。先给对方一个“是我错了”的信号，然后主动向对方示好，会让你们的交际重新回到原有的轨道。对方有困难时帮他一把，生病住院时前去探望，等等，都是主动示好的时机，这能让对方有更深切地体会，也更容易接受你。

孟伟和办公大楼的管理员发生了一场误会，两个人谁都不肯先低头，矛盾愈演愈烈，甚至演变成激烈的敌对状态。管理员为了表达对孟伟的不满，遇到整栋大楼只剩孟伟一个人的时候，就干脆把整栋大楼的总电源关掉。这样的事情连续发生了几次之后，孟伟终于忍无可忍了。

转眼又到了周末，来公司加班的孟伟刚在办公桌前坐下，电灯就灭了。他气得直跺脚，一口气奔到楼下的锅炉房。看到正若无其事地边吹口哨边添煤的管理员，孟伟气不打一处来，不由地破口大骂，直到把能想到的所有脏话都骂完了才停下来。这时，管理员放下了手中的铁锹，直起身，转过头来，看到双手扶着膝盖在那里喘气的孟伟，他笑着说：“呀，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你看起来有点激动过头啦。”

看着管理员的笑脸，孟伟什么都没说，而是走回了办公室。坐在办公室里，他反省了一下自己，终于想通了。觉得很不好意思的他重新回到锅炉房，管理员吃惊地看着他：“你到底有什么事，怎么又来了？”孟伟挠挠头说：“我来向你道歉，不管怎么说，我都不该开口骂你。”听到这里，管理员也不好意思起来：“不用向我道歉。其实我刚才并没有听见你讲话。而且我做的也不对，我只是泄泄私愤而已，对你这个人我其实并没有恶意。”两个人又在一起聊了一个多小时，过去的矛盾和误会自然也解开了。

从孟伟处理和管理员的矛盾之中，我们就能看出勇于承认自己的错误，向别人道歉带来的益处。在修复关系时，恰当地运用一点幽默，也可以达到化解尴尬与冲突的目的。

最后，要适度保持联络。虽然与翻过脸、生过气的朋友重新建立了联络，但关系终究大不如前，还处于脆弱阶段。所以，应适度保持联络，而且重建的联络基调以控制在比翻脸前联络稍低的程度上为宜。

天下没有解不开的疙瘩，没有打不破的坚冰，没有过不去的火焰山，只要真诚地付出，主动示好，你会发现，化解误会、重拾友情并不是一件难事。

别光给他人制造麻烦

不给别人制造麻烦，从一方面讲，就是别人帮助了你，你也要相应地帮助别人。世上没有免费的午餐，通常也很少有不计代价的帮助，你来我往、礼尚往来，自古以来就是人际关系的风尚。所以，我们一定要记住，别人帮了你，你在感恩戴德之余，千万别忘了在适当的时候“涌泉相报”，否则，你的人际关系将大多停留在“一次性帮助”的层面。

王福被公司的人称为“绝缘体”，因为几乎没有人愿意跟王福保持长

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

期稳定的人际关系。公司每有新人加入，往往都会被王福的热情感染，之后慢慢地就会疏远他。原因很简单，王福是一个不懂得回报的人，他总是让别人帮助自己，但别人若是请他帮一回忙，比登天还难。有一次，王福因为有急事想跟同事小刘换个班，小刘痛快地答应了。不久，小刘的母亲突发急病住院了，小刘求王福换个班，王福推三阻四，怎么也不肯答应，小刘无奈之下只好跟别人换的班。每一次，王福都是这样只索取，但从不回报，所以，他成了公司中的“绝缘体”。

每一个人在请求别人帮助时都是在给别人添麻烦，别人能够不顾这些麻烦来帮助你，这本身就是非常大的恩情，所以，在曾经帮助过你的人开口求你帮助时，你应该感到庆幸，因为你终于有了一个回报的机会，你也就不再是一个只会给别人添麻烦的人，你也能够帮助别人解决麻烦。

从另一方面讲，不给别人制造麻烦，除了要做到回报别人的帮助，还要做到适度地利用人际资源，也就是不能没完没了、毫无节制地求人办事。要记住，再亲近的关系，也支撑不住你毫无休止的要求，而大多数普通关系，你可以要求一次或是两次帮助，但不能要求成百上千次帮助，你要求得太多，就会给别人制造太多的麻烦，这些麻烦会令人产生相当大的反感，这样下去，不会有人受得了的，这些人最后都会慢慢地离你而去。

面临毕业的徐萌去一家广告公司应聘，几轮面试下来，原本参加应聘的1000多人只剩下不到10个，剩下的这些人将要参加最后的考试。在等待的时候，徐萌与另外一位候选者李晨聊了起来，他们聊得很投缘，甚至还认真地分析了接下来如何面对考试的事情，尽管两人最后都没有中选，但相见甚欢的两人还是相互留下了联系方式。

没过多久，徐萌顺利进入了另一家广告公司工作，而不久之后，李晨竟然主动联系徐萌，徐萌觉得很高兴，就与李晨保持着联系。

可是，徐萌很快发现了问题。李晨总是打电话来要求她帮忙，一开始只是一些小事，但后来李晨要求帮忙的次数越来越多，要求也越来越麻

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

烦，这种无休止、无节制的索取令徐萌非常反感，于是，徐萌果断放弃了这段关系。

如果你跟故事中的李晨一样，在自觉或不自觉地无节制、无休止地利用你的人际资源，那从现在开始，你要开始做出调整了，否则，你很快就会发现，你的人际资源在不断流失。

我们不能总是只会给别人找麻烦，该回报时就得回报，同时还得注意以下情况：

首先，别把小忙不当回事。小忙也是忙，求人帮个小忙同样是给别人添了麻烦，积少成多的小忙就等于天大的人情，所以也应该回报人家。

静静是一所住宿制高中少数几个走读生，因为学校的伙食不太好，所以很多同学都求静静从校外带早点。每一天，静静都要从校外带上几乎全班同学的早点进来，非常辛苦，也很耽误时间。转眼，高考临近，静静的成绩不太好，很是着急，这时候，全班成绩最好的那些学生主动找到静静，帮她补课，他们说："平时静静没少帮咱们带早点，咱们也不能白吃早点，该出手时就出手！"在大家的帮助下，静静也考上了不错的大学。

帮忙就是帮忙，没有大小的区别，我们应该一样给予回报。

其次，请人帮忙注意频率，千万不能叠加。一周工作5天，你周一让人帮两个忙，周二变成5个，周三变成7个，周四变成10个，这样下去，恐怕没人能熬到周五了。如果你请人帮忙总是这样成倍叠加，有一、有二、就有七、有八，那别人只会认为你是个麻烦精，要求太多，不懂得收敛，所以，你要注意调整频率，就算你真有长期需要，也要拉开间隔，让别人心理上有个可承受的空间。

挂在嘴上的功劳簿让人反感

如果功劳被牢牢记在心里时，它会逐渐发酵，最终会变成香醇的美酒，让人回味一生。可是，如果功劳被天天挂在嘴边没完没了地念叨，反

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

反复复地炫耀，那就像是挂在嘴边的一条香肠，时间越长，变质越厉害，让人反感。

所以很多时候，人们宁愿将功劳记在心里，也不愿意到处炫耀，就是因为炫耀功劳对人际资源的维系一般毫无用处，只会产生负面影响。

那么，这些负面影响会有哪些？我们又该如何避免呢？

首先，将功劳挂在嘴边会使你的形象大受质疑。众所周知，人们一般的逻辑是喜好低调，排斥高调。也就是说，师长更喜欢总是说着“多亏了老师的培养”、“是家中长辈教导有方”的孩子；领导更喜欢总是念叨着“领导指挥有度，我不敢居功”、“都是领导指明了方向”的下属；同事更喜欢总是强调着“多亏有你”、“这都是你的功劳”的工作伙伴；而朋友也更喜欢时刻提醒着“幸好有你的帮助”、“要不是你，可就完了”的同伴。之所以喜欢，就是因为这样说的人非常低调，他们会将功劳归于别人。反之，如果人们总是将功劳挂在嘴边，也就是在向别人炫耀着“看！这都是我的功劳”，如此高调地将功劳归于自己，只会让别人觉得你不通人情世故，你身边的人会越来越少。就算你挂在嘴边的每一样功劳都是真的，你如此高调地替自己广为宣传，也会让人觉得你肤浅市侩，难登大雅之堂，不值得为你做事。

王青在一家网络游戏公司研发部从事游戏开发工作很多年了，然而，他的人缘并不好，大家都不喜欢他。究其原因，就是他无论做任何事情，都只会强调自己的功劳，这让人颇为反感。

有一次，研发部投入了大量的人力物力，进行一款新游戏软件的开发工作，项目由王青主持。经过努力，一个关键性技术难关被突破，被业界高度关注。王青作为项目负责人，在接受媒体采访时，大谈特谈自己的功劳，说自己如何呕心沥血、废寝忘食，才取得了骄人成绩。一个小时的采访过程中，王青无时无刻不将自己的功劳挂在嘴边，到最后连记者也快崩溃了，他们尝试着询问整个开发团队的情况，结果王青简单说了几句，之后就又拐回到赞扬自己的领导能力，为自己歌功颂德的老调子上去了。最

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

后，记者无奈离去，而游戏开发团队的其他成员们一提起王青，就恨得咬牙切齿。除非公司委派，否则无人愿意与他合作。

其次，将功劳挂在自己嘴边有挟功之嫌。利用人际资源的时候，若是常常大肆宣扬自己的功劳，会让人觉得你是在用自己的功劳要挟别人帮你。人们之间的关系重在平等，平等之上才有互利，如果你总是炫耀自己的功劳，就是将自己放在了高高在上的位置上，好像人们只有帮助你，为你做事才有意义。你这样抬高自己，就等于在间接地贬低别人，自高自大的人只能招致别人的反感，别人还怎么能够心甘情愿地为你办事呢？

年羹尧是清康熙、雍正时期著名的军事将领，兵锋所指西藏、新疆、川陕、青海一带，屡建功勋。康熙、雍正两代皇帝都很器重他，他也一度加官晋爵、位极人臣。可惜，年羹尧是一个特别喜欢将自己的功劳挂在嘴边炫耀的人，而且不分时候，不分场合，除了自己的功劳，其他的都不值一提。最后，就连皇帝雍正也感受到了来自年羹尧的压力，似乎离了年羹尧，这位皇帝的位子都会坐不稳，这样的功高震主，最终令雍正决心除掉他。颇有传奇色彩的一幕是：当年大将军被贬到杭州做一个小小的城门看守时，还不忘了显示自己的功劳，竟然穿着皇上御赐的黄马褂去守城门，这很明显就是在拿自己的功劳要挟皇上了。就算他真的是经天纬地之才，就算雍正的确需要他，也不会再用他了。

通过上面两点，可见将功劳挂在嘴边是一件多么令人反感的事，其实，功劳记在心里就够了，你实在没有必要天天广播、日日宣传，那样做只会让别人更讨厌你。我们低调一些，沉敛一些，让那些功劳在我们心中慢慢沉淀出香气，久而久之，就算你不说，别人也能看到你的功劳。到那时，他们就会心甘情愿地追随你，肝脑涂地地为你效力。

保护好自己的“小辫子”

人与人之间的安全距离是多少？太远了，人们都成了个体，也就失去

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了集体安全；太近了，人们都扎成了一堆，也就没有了个体安全。人们不能失去集体保护的安全屏障，但更不能失去保护个人的安全屏障。所以，我们在过集体生活时，也不能忘记与周边的人保持安全距离，保护好自己的“小辫子”。

人人都有“小辫子”，也就是弱点，这些“小辫子”很有可能会被他人拿来用于攻破自己的防线。所以，一旦你的“小辫子”被别人拿住，安全距离就很难再继续维持，你也必将因此而付出代价。

在某广告公司任职的小钱，在一次广告宣传中运用了一些称不上光明正大的商业运作手段，帮助公司取得了宣传上的极大优势，小钱也因此晋升为了部门主管。没过多久，公司新加入了一批职员，其中的小晶聪明机灵，很得小钱的喜欢，小钱决定亲自带她，两人的关系迅速熟络了起来。1年以后，小晶成了小钱的头号干将，一次，两人在聊天时，提到了由小钱操作的那次成功的广告宣传，小晶问起原因，小钱觉得与小晶已经亲密无间，告诉她也无妨，于是就将自己那次不甚光彩的运作手段告诉了小晶。没过多久，公司又推进了一次大型的广告宣传，小钱让小晶负责，小晶如法炮制，抓住小钱的“小辫子”一路穷追猛打，在取得成功的同时，还将小钱从主管的位置拉下来，自己取而代之。

无论多么亲密的关系，都要有坚守住的底线，这样，我们的个人安全才能有所保证。故事中的小钱就是因为忘记了这一点，以为与小晶足够亲密，就将自己的秘密告诉了小晶，结果被小晶拿住了“小辫子”，致使自己遭到了沉重的打击。

英国前首相丘吉尔曾经说过：“我们没有永远的朋友，也没有永远的敌人，我们只有永恒的利益。”人际关系作为国家关系的缩影，遵循的也是这个道理。所以，我们才要彼此警醒，不要越过个人关系的“安全临界线”。要知道，人心之间的攻防有时是非常残酷的，如果你不能保护好自己的“小辫子”，就很可能会被别人打倒。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那么，我们如何做才能保护好自己的“小辫子”呢？

首先，留点秘密，别什么事情都告诉别人。社会上有很多直心肠的人，这些人虽然古道热肠、毫无心机，与别人也是知心相交，但问题是他们对人太知心了，知心得一点防备心都没有！在纷繁复杂的社会关系中，如果一直保持这种毫不设防的状态，什么事情都告诉别人，什么秘密都要对别人倾诉，那么，你就等于亲手将自己的“小辫子”送给了别人。

其次，讲交情，但不要轻易谈感情。人与人交往，总要讲点交情的，但有时有交情就够了，不要轻易投入感情。与朋友相交，我们当然要投入真感情，但与真心比起来，如果你能更讲些交情，你就能多一些辨清亲疏远近的理智，就能更好地守住自己的安全底线，就能更好地保护自己的“小辫子”。

最后，不要在别人面前亮出“小辫子”。怎么才能让自己的“小辫子”最安全？就是根本不把它亮出来，人们不知道你的小辫子是什么，藏于何处，也就谈不上抓住了。所以，我就要求我们平时带点儿神秘感，别让人一下子就摸准了我们的脾气，号准了我们的脉搏。如果你都让人看透了，哪里还有什么安全距离呢？

小张平时最喜欢说一些八卦消息，比如，哪位男同事又被老婆罚跪搓板了、哪位女同事又与老公吵架了等。公司每有任何八卦消息，基本都是经小张之口传出去的。最近，公司疯传一条关于老总有外遇的八卦消息，大家想都不想，直接认为是小张传的。可这一次，小张直为自己叫屈，这条消息确实不是自己传的，但她百口莫辩，她的这个毛病人尽皆知。没多久，事情传到了老总那里，老总一气之下，将小张辞退了。后来，小张才知道，这是自己的对手抓出了自己的这条“小辫子”，打击了自己。因为自己的这个“小辫子”太明显，无人不知，所以自己就这样失去了安全屏障，被轻易地打击了。

所以。我们一定要看好自己的“小辫子”，才能与他人时刻保持着安全距离。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

避开雷区，不做伤害感情的事

所谓雷区，也就是不能踏足的禁地，联系到个人身上，指的就是每个人包括独特的脾性、个性的认识、独特的经历等在内的只属于自己的世界。这方天地不能被踏足，不能被侵犯，稍有碰触，很可能会导致人际关系的崩盘。

小张和自己的母亲就赡养问题闹矛盾。小张找来自己当律师的朋友小王，希望能够借助朋友的力量，解决此事。小王劝小张别光顾着自己的利益，也为自己的母亲想一想，但小张坚决不同意，还对着小王吼道："我让你来是帮我的，是让你帮我想想怎么能摆脱那个老太婆，瞧你这叽叽歪歪的，你到底帮不帮？"

小王气愤道："不帮！你真是身在福中不知福，你妈妈辛辛苦苦把你养大，你幼小的时候，她没有抛弃过你，你现在竟然要抛弃她！这件事，我不管了，你若还有点良心，趁早绝了这个念头！"

望着小王离去的背影，小张这才想起来，小王是个孤儿，小时候就被父母遗弃了，他是在孤儿院长大的。自己让小王帮助自己处理此事，就是触及到了小王的雷区，自己对母亲的无情深深地刺痛了小王的心，勾起了小王幼年时的伤心记忆，伤害了小王的感情。

人们常说，伤害什么都不能伤害感情。感情无形，伤害却不会无痕，感情的伤口是不会轻易愈合的，所以，我们在利用人际关系时，必须避开雷区。那么，我们该怎么做？

首先，摸准对方的脾气秉性。人们有着各种各样奇特的脾气秉性，摸透了脾气你才能通达人情、游刃有余。否则，我们伤了人都不知道。

其次，掌握一些对方的秘密。很多雷区都隐藏得很深，并不是从表面就能看出来的，这就需要我们花点心思，多多观察、仔细探究，总会有些蛛丝马迹可寻。如果你能掌握到对方内心深处不为外人所知的那些秘密，那么，你就能照顾到对方的感情，避开会伤及感情的雷区。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

再次，别去挑战对方的价值观。不投脾气，可以慢慢适应；不了解对方，也可以“不知者不怪”，但价值观体现着每个人坚持自我的底线，绝对不可能轻易妥协，也不允许被轻易挑衅。所以，我们要注意尽量约束自己，别说出或做出一些刺痛别人的事情。

小何刚进一家公司，对一切人事都不熟悉。有一次，小何和同事们一起谈论追星的问题，小何自己不追星，觉得追星的人脑子都有问题，结果他一表态，同事小李就气呼呼地离开了，小何没当回事。过了几天，小何有事求小李帮忙，可小李一口拒绝，小何觉得莫名其妙，不知哪里得罪了小李，结果小李道：“你不是说追星的人脑子都有毛病吗？很遗憾，我脑子就有毛病，帮不了你。”小何恍然大悟，原来是小李是个追星族，自己的那句话伤了她了。

最后，犯禁的一定不要提，讨喜的可以多提一些。不触雷区是能保证关系不会突然恶化，但我们最终的目的是拉近彼此的关系，以便更好地利用这层关系。于是，我们就得往与禁区相反的方向努力，多说一些讨喜的话，多做一些讨喜的事，投其所好，这样才能拉近彼此的感情，为更好地利用这层关系做好准备。

赵成很想拉近与同事李京的关系，他通过一段时间的了解和观察，了解到了李京的一些个人脾性。于是，李京讨厌的，赵成决不去碰触，李京喜欢的，赵成都会接触一些。一次，赵成得知李京特别喜欢书法，便投其所好，搜集了一些名家字帖，送与李京，两人的感情因此贴近了不少。

实际上，每个人都有一个雷区，没有人希望一头闯进去，然后被炸得体无完肤。我们最终的目的是聚拢身边的人际资源，有个好人缘，因此，我们必须聚精会神，避开人际关系中的这些雷区。

婉转拒绝，巧妙说“不”

小影是一家会计事务所的会计，为人热情，乐于助人。在事务所里，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己分内的工作，她努力去干，不属于自己分内的工作，只要有人喊她帮忙，她也肯定答应。渐渐地，她在同事中有了一个“热心肠”的称号。但这种助人为乐的行为虽然让她赢得了同事的口碑，却给她自己带来了很大的麻烦。因为会计师的工作强度并不低，有时帮助了同事就免不了耽误自己的工作。为了赶上自己的工作进度，小影常常加班，整天忙得脚不沾地。查点账务需要精算，稍有失误就会前功尽弃，而身心疲惫的小影时不时就会出错。这样的日子让她吃尽了苦头，她也下了很多次决心，再有人找自己帮忙，一定要拒绝。但事到临头，她拒绝的话又说不出口，怕会影响到自己与同事的关系。

小影热心助人并没有错，错在了她的来者不拒。生活中，很多人都会遇到类似的情况，在面对他人请求的时候，总不忍心说“不”。即使是无理的要求，也还是勉为其难地答应下来，事后又开始后悔。

事实上，学会说“不”很重要。生活中，我们难免会遇到自己不想做、不愿做、不该做的事，面对对方的请求，如果不加分析地一口答应下来，甚至有可能掉进他人精心设计的陷阱里。如果对方的请求是违背社会公德的，或者是违法犯罪的，一定要义正词严地给予拒绝，不留任何通融的余地。如果对方的请求是超过自己能力范围之外的，在婉转拒绝的时候讲究一点艺术，也不会影响到双方的关系。

那么，怎样做才能婉转地拒绝别人，而又不得罪对方呢？

注意时机

有些人在面对别人的请求时，还没等对方说完就态度鲜明地表示拒绝，还有些人甚至不等对方张开嘴，就先堵住了对方的话。这样的拒绝方式过于生硬，会让人觉得你根本就没有把他放在眼里，很可能伤了对方的自尊，也影响到彼此的关系。应该耐心倾听对方提出的要求，表明你对他的请求是认真考虑了的。即使在他述说的半途你已经知道非拒绝不可，也应该让对方把话说完。在这个或许有些漫长的时间里，你可以边听边判断

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对方是否值得你去帮助，如果拒绝，应该怎样措辞才更合适。

要和颜悦色

当你认为自己应该拒绝的时候，态度必须是温和而坚定的。无所谓的态度、幸灾乐祸的态度、怒火中烧的态度……一切包含贬义的态度都不要表现出来，应真诚、耐心地告诉对方，自己不能帮助的理由。在那之前，最好说一声：“谢谢你对我的信任，不过……”略微表示歉意能够缓和对方的心情，但切忌过分地表达歉意。那样，对方会认为你不够真诚。因为如果你真像说的那样过意不去，为何不接受请求呢?

帮对方另想办法

当你对别人的请求力不从心或者确实不想帮忙的时候，你可以为对方介绍几种解决问题的办法。站在对方的立场上为对方出主意，可以让对方明白，不是你不想帮忙，实在是力所不及。如果你指点的办法依然不能奏效，相信对方也不会责怪你，因为你毕竟是在尽力帮他出谋划策。当然，如果真的成功了，你自然也会收到对方的感激。

刘芸是一家外企人事部的经理。平时很多人有求于她，让她很是头疼。一天，与她关系很要好的高中同学登门求助：“我女儿马上就要大学毕业了，工作还没有着落，所以来找你帮忙想想办法。”说着，她把女儿的简历递给刘芸。看过之后，刘芸知道自己没办法帮忙，因为女孩的专业不对口，外语水平也不行，明显不符合公司的要求。但是刘芸也清楚，不能直接拒绝，否则就太不给老同学面子了。

于是，刘芸对老同学说：“真是不巧，我们公司最近一直没有招聘计划。不过你别担心，我认识一个朋友，他那里似乎在招人。”说完，刘芸就把朋友的联系方式告诉了她。虽然没有办成事，但她还是很感谢刘芸。

给出明确的考虑时间

如果没有办法当场做出接受或拒绝的决定，你要明确地告诉对方自己

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

还需要考虑，并告知对方确切时间。“明天我再答复你”或是“让我先了解一下情况，过两天给你个准信”都是可以的，但你不能把“需要时间考虑”作为拖延不决的挡箭牌。如果考虑过后还是没有办法帮忙，可以通过电话拒绝对方，这样在考虑期间已经给了对方一个缓冲期，而且也不像当面拒绝那样不好意思开口。

总之，拒绝的最高境界是让你和对方都不至于陷入尴尬境地。敷衍了事的态度对方是能感受到的，那会让对方觉得你不是个诚恳的人，对人际关系伤害更大。拒绝的过程中，除了运用一定的技巧，更要让对方感受到你发自内心的耐性与关怀。

厚此薄彼也要不露痕迹

韩国电视剧《看了又看》中最令人咂舌的想必就是郑女士对两个女儿金珠、银珠严重的区别对待的问题了。郑女士将金珠从小带在身边，亲自照料，虽然家境不富裕，也依然供她读完了研究生，事事上心；而银珠出生没多久，就被郑女士送回老家，长大后，为了供金珠念书，让银珠念卫校，尽快毕业挣钱，贴补家用，银珠念卫校后，身体排斥反应明显，郑女士也无动于衷。就连两个女儿同时生孩子时，郑女士依然抛下怀着第一胎、独自生产的银珠，跑到已经是生第二胎的金珠那里去。

一样都是自己生的女儿，却如此区别对待，想必看过这部电视剧的观众都唏嘘不已，生活中未必就没有这样的事情，可见，人际关系有亲疏远近的区别，这是一个很普通的现象。

既然人际网中普遍存在亲疏远近的区别，那么，厚此薄彼的对待也就顺理成章了。其实，我们应该能够感受到，即便是关系最好的几个朋友之间，彼此的熟悉程度也是不同的，不过就是表现得是否明显罢了。

某大学女生宿舍对门的两个宿舍的8个女生关系很好，平时总是一起上课、一起去食堂、一起回宿舍，还一起逛街。从表面看上去，大家平时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的关系都是一样的，但其实也是有着细微区别的，其中，有两个女生较之其他人关系更为要好，但是，两个女生还是和集体一起，从来没有单独行动过。她们知道，一旦她们两个单独行动，就等于拆了这个小集体，会直接影响到大家的友谊，所以，从表面上看，这8个女生的关系没有亲疏远近的区别。

毕业后，大家各自参加工作，开始了自己的生活，一起行动实在太难，这也给了那两个女生单独活动的机会。转眼间，两个人中的一个要结婚了，其余的7个朋友都来参加婚礼。按照先前的约定，8个人中无论哪一个结婚，大家随份子的礼金都是一样的。其实，没有人知道，只有这一次，关系最好的那个女生为自己最好的朋友随的钱是约定金额的3倍。

这是一次不着痕迹的厚此薄彼，到最后，除了这两个最亲近的朋友，再没有人知道原来她们为彼此随份子的礼金数额远远高于她们为其他人随的礼金；这也是一次非常美好的厚此薄彼，因为它在没有引起其他人不适的情况下，表现了只属于这两个人的默契与情谊。每一天，在我们穿行的大大小小的人际网中，时时刻刻都有可能在发生着这样的事情，只不过那些厚此薄彼的事情非常隐秘，我们并不知道。

提到厚此薄彼，我们不一定非要联想到不好的事情，就像上面故事中的那两个最亲近的朋友一样。所以，只要厚此薄彼是不明显的，是能够照顾到其他人感受的，那厚此薄彼对人们而言，就不是一件深恶痛绝的事情。

其实，能够让人们明显感受到厚此薄彼的，通常发生在大家集体行动时，因为人人都在场，所以，任何一个可能引起厚此薄彼问题的举动都会被放大，因此，在集体活动时，我们就要更加小心，千万别触动了大家那条“厚此薄彼”神经，为此，我们要注意以下几点。

集体行动，一视同仁

朋友们相约去吃自助，大家落座后，各自去拿着自己的食物。莹莹拿够了自己的食物，发现大伙还在各自挑选着，就主动帮大伙去拿饮料。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6个朋友，莹莹拿了5杯，唯独缺少了李红的。李红半开玩笑半认真地抱怨道："莹莹，咱俩之前有仇吗？"

即便李红不是真的介意，但也一定是过了心了，其实，李红肯定也知道，莹莹不是故意的，但是，这种太过明显的厚此薄彼终究还是令人难堪。这个例子就告诉我们，在你为一个人做了什么之后，千万别忘记了为其他人做同样的事，最重要的是，每一个人都要做一遍，一定不要落了某一个，否则，那个被落下的人一定会介意你的"厚此薄彼"。

集体聊天，话题要尽量宽泛

话题的选择非常重要，绝不能因为你们两个，或你们少数几个喜欢，就聊个没完，将大家隔离在话题之外。因为，我们应该尽量选择一些比较宽泛的话题，让尽可能多的人参与进来，这样才能折射出彼此间平等的关系。此外，大家都在一起，最好不要两个人窃窃私语，这样显得你们两个十分亲密，间接地排斥了其他人，给人以关系有近有远的感觉。

你的招呼应该是向大家打的

如果你想做一个招呼大家的人，就得面对全体朋友，千万不要只招呼了这个喝茶，或只招呼了那个吃点心，有的招呼了，有的没有招呼，你这样有挑有捡、有选有择的，太让人怀疑你厚此薄彼了。所以，你要招呼，就要一起招呼。

融入圈子，同流而不合污

人际关系一般是按照圈子计算的，无论哪一种人际关系，最后都会归属到圈子当中，也就是说，你至少得是一个圈子里的人。中国有句老话：物以类聚，人以群分。同一个圈子里的人之所以能在同一个圈子里，就是因为有共同之处，这些共同之处可以是共同的理想目标，也可以是共同的脾性爱好。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

无论因为什么，同在一个圈子里的人就得遵循同一个价值理念，也就是所谓的意识流。比如喜欢哥特文化的团体，里面的人几乎都是神经兮兮的样子；喜欢玩动漫模仿秀的社团，里面的人几乎全都将自己当成二维动漫人物在三维世界的投射；喜欢茶道文化的圈子，里面的人大多风雅，喜欢品着茶韵享受生活。上述这些圈子意识流不过是一些非常表象化的东西，融入这样的圈子其实也并不是很难，只要我们具有哪一种爱好，崇尚哪一种文化，遵循哪一种生活理念，就可以轻易地融入相应的圈子。

但是，对人们而言，反常规、反道德的意识流是很难被认可的，因为，它们就是我们常说的“污”，我们可以同流，但不能合污，因为，对我们个人而言，那将是让自己从天上摔到了地狱。

肖军刚刚从医学院毕业，被分配到市里一家医院做实习医生。肖军很想尽快与指导老师打成一片，这样有助于自己更好地开展工作。但很快，他就发现医生们私下与各大医药公司有勾连，滥用职权、乱开处方、抬升药价。医院圈子里的医生都这样做，包括肖军的指导老师。等到大家都熟识以后，其他医生也拉着肖军这样做，但肖军都借故岔开了，此后，他每天依然与同事们说说笑笑，依然参加定期聚会，依然对医院内这个公开的秘密一笑置之。但是，肖军从来没有做过哪怕一次滥用职权的事情。

既然这个圈子里的所有人都参与进了“医药”勾结的事情，那么这就是这个圈子的风气，肖军想在医院立足，只能“同流”。这时候的人际关系是非常微妙的，微妙之处就在于，反常规、反道德的事情我们可以选择不做，而不做并不意味着决裂，我们依然留在这个圈子里，依然“同流”着；同时，“同流”并不意味着一定要“合污”，我们自身可以保有相当自主的空间。我们要像故事中的肖军一样，无论混迹于哪个圈子，都要做到只“同流”，不“合污”，因为“合污”之后的代价是我们付不起的。

“合污”是一件非常可怕的事情，它不仅对个人影响很大，更能广泛地波及范围更广的人际关系。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

香港电影《金钱帝国》对20世纪70年代香港整个社会腐败状况进行了全景式描写。当时，警察与黑帮勾结，无法无天，贪污受贿已经成了一种社会常态。所以，社会活动家杜叶锡恩在回忆那段岁月时，说道：“当时，每一个小市民都在受苦。徙置区内每一位店东、街市每一位小贩，都要付黑钱，简直要把他们勒榨至死才肯罢休。”影片最后，当廉政公署肃清警队中的腐败分子时，引起了警界的激烈反抗，因为警队中有90%的人多多少少有贪污受贿的行为，如果彻查，打击范围太大。

可见，香港警察圈子在20世纪70年代时的“合污”所达到的程度空前绝后，整个警务系统中每一个人都在“同流合污”着，使得整个警察圈子变成了合法的黑社会，人与人之间的关系只剩下赤裸裸的金钱关系，造成了相当恶劣的社会影响。

对我们而言，各种人际关系整合而成的人际圈很重要，而能够帮助我们融入圈子的意识流更重要，所以，“同流”就好了，实在没有必要再深化下去。一旦使我们朝着“合污”的方向继续走下去，恐怕就很难再回头了。

“同流”而不“合污”其实并不难做到，关键就在于掌握好你与圈子的联系程度。不能太远，太远了就出了圈子了；太近了，就容易造成“合污”的后果，所以，距离要不远不近，态度要若即若离。此外，最重要的就是坚持自我，别被诱惑。

这些“朋友”小心交

“点头之交”不一定对你有用

如果将人际关系划分等级，“点头之交”就算不是排在最末的，也差

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不多是排在倒数几位的。其实，“点头之交”的关系只不过就比陌生人强一点儿，基本还属于毫无交情的范畴。既然没有交清，那这个人际资源又怎么能够为你所用呢?

周鑫是一家公司市场部的普通职员，每天都要负责将市场信息及时地反馈给行政部，由于公司行政部与总裁办公室在同一层，因此，她时常经过总裁办公室，每一次都会见到总裁秘书小郑。小郑很忙，看到周鑫路过时便点个头示意，有时候也会寒暄两句。

一晃到了年末，公司进行年终总评，周鑫业绩不合格，公司经研究决定给她1个月时间，让她自动请辞。周鑫不想离开公司，她想找人帮忙，向上层进言留下自己，但找不到合适的人选。突然，周鑫想到了小郑，她觉得小郑是总裁的秘书，只要她能向总裁求情，自己就一定能留下来。于是她找到小郑，说明了情况。小郑立时愣住了，过了一会儿，她慢慢说道：“很抱歉，这是公司的决定，我没有权利过问，总裁叫我了，我先失陪了。”

周鑫着实糊涂，别说是向总裁谏言这样的大事，就是一件微不足道的小事，小郑都不一定会帮忙，原因很简单，小郑与周鑫也就是点头之交，说白了就是没什么交情，她为什么要帮这个忙呢！或者说，人家之所以向你点头示意，也许仅仅是出于礼貌而习惯性地点头，没什么特别的意思，更不是什么交情的体现。所以，你千万不要误会了。

每一天，我们都在经历着无数的点头之交：坐公交时，你给一位老奶奶让座，老奶奶会微笑着向你点头示意，高兴地还会与你攀谈几句，这是点头之交；坐地铁时，一位母亲抱着孩童紧挨着你坐，你逗了孩子几下，然后又与孩子的母亲聊了一路，这也是点头之交。所以说，点头之交不过就是一种泛泛的关系，随时随地都会发生，很多根本就涉及不到交情的问题。这些“点头之交”若不继续深化，则基本上没什么用处。

不过，“点头之交”也并非全都是毫无交情的礼貌性过场，在特殊的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

背景下，“点头之交”也会有特殊的含义。

小张每天中午去食堂打饭时，总是不忘向卖饭的大婶说“谢谢”，并礼貌性地点头示意。一天中午，小张打完了饭才意识到自己没带钱包，进退两难之时，大婶一挥手，道：“好了，下回再给吧。”小张连忙道谢，没想到平时不过点头之交的大婶关键时帮了自己的忙。

可见，“点头之交”也不全是毫无可用之处的，在一些特殊境况下，“点头之交”也能成为给予你帮助的人。那么，我们怎么知道“点头之交”对自己而言，究竟能不能利用？这要分人及分情况。

之所以说“点头之交”要分人，是因为不同性格的人对点头之交的认识是不一样的。古道热肠的人觉得那是一种真情的流露，心胸狭窄的人觉得那是一种狡黠的投机。认为是真情流露的人，自然也会回馈自己的真情，经历了这样的情感互动，当你再遇到困难的时候，对方就会为了区区点头之交的情谊，无私地帮助你。至于认为是狡黠投机的人，遇到他时还是不要有任何表示了，因为，你若冲他一笑，他可能会觉得你不怀好意；你若冲他一点头，他可能以为你就要图谋不轨了。

之所以说“点头之交”要分事情，是因为事情规模有大小、分量有轻重，不能一概而论。就像上面第一个例子中，周鑫求小郑帮的忙实在是太大了，这件事难度很大，不容易办成。即便小郑与周鑫是至亲姐妹的关系，小郑都不一定会出手相助。而第二个事例中，小张少的不过是一顿饭的钱，这不是什么大事，大婶帮个忙，让小张赊欠一次，下回再补上就可以了，这不过就是举手之劳而已。

总结了这么多，我们就该知道在利用“点头之交”这种人际资源的时候，必须仔细甄别，分清人事，这样才能有用无用，一目了然。

和酒肉朋友只能谈酒肉

酒肉朋友，望字生意，就是指在一起吃喝玩乐、不干正事的朋友。遇

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到事情，这些“酒肉”朋友究竟能给你多大的帮助？或者说，事情真到了眼前，他们究竟还算不算是你的朋友？一切都是未知数。

吴明华、云明和张硕平时总是腻在一起，其他同学都叫他们“三剑客”。3个人总是一起翘课、刷夜、吃吃喝喝。其中，云明比较仗义，他知道另外两个家境不是特别好，因此，3个人吃饭的钱一般都是云明出的。转眼到了毕业的时候，云明找到了一份工作，不过远离市区，他想在工作单位附近租个房子住。正好，吴明华和张硕的家都在云明工作单位的附近，云明想，他们家在那，周边的情况一定很熟悉，所以就拜托他们帮自己留意一下租房的信息。谁知，云明提出这个请求后，那两个人就玩起了失踪，一连大半年都不见踪影。后来，在参加一次同学聚会时，云明看见了那两个昔日的哥们，就问道：“你们换手机号了，我都联系不上你们。”那两个人说没有，之后询问云明的情况。此时的云明已经安定下来，自己的事业也逐渐发展起来了。吴明华一听，就说道：“恭喜你呀，怎么样，你发达了，还不表示表示，待会请我们喝酒吧？”云明一听，暗自生气，但还是不动声色地说道：“不了，真是挺忙的，以后再说吧。”

故事中的吴明华和张硕，就是所说的“酒肉朋友”，平时吃喝玩乐绝对少不了他们，但只要一遇到事情，立刻就会变成缩头乌龟，朋友的情谊也会被他们抛在脑后，或者说，他们有没有把“朋友”两字记在心里都不一定。

说到这里，我们不能不剖析一下“朋友”的含义了，“朋友”之于我们，究竟是什么呢？是能够一起纵情笙歌的酒友、食友，还是能够在遇到困难的时候，伸手拉一把我们的兄弟？只能共富贵，不能同患难的“朋友”，何以谓之朋友！莎士比亚的名剧《雅典的泰门》中，有这样一段精彩的描述。

当主人公泰门面对那些他曾经无私帮助过，但现在却对陷入困境的自己不肯伸出援手的酒肉朋友们大声骂道：“愿你们老而不死，永远受人憎

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

恶，你们这些可笑可恶的寄生虫、破坏者，争逐酒食的恶人，趋炎附势的青蝇，脱帽屈膝的奴才，水汽一样轻浮的小丑！一切人畜的恶症都将侵蚀你们的全身！”

所谓酒肉朋友，只会争逐酒肉，他们不会讲情谊，不会懂回报，不会在共享富贵之后共患难，所以，在酒肉朋友面前，你最好只谈酒肉、只谈风月、只谈寻欢作乐、只谈歌舞升平。对他们而言，身为朋友的你只应该提供享乐，至于困难，你应该自己解决。

这还是我们平时所说的朋友吗？这还是我们期待的友谊吗？友谊怎么会变得如此脆弱？也许，当我们选择用“酒肉”的形式来交朋友时，酒肉朋友的隐患就已经埋下了。

人们常说：因利而聚，也会因利而散。你通过吃喝玩乐交起来的一堆“朋友”，他们全部的含义就是跟你吃喝玩乐，只要脱离了这个轨道，他们就会毫不留情地离你而去。所以，你在酒吧、餐厅、迪厅、KTV网罗起来的一众朋友，不一定可靠，对他们最好还是警醒着点。

我们不但不能用酒肉的方式交朋友，而且不能用酒肉的方式维系朋友。朋友之间可以谈情、可以谈义、可以谈利害关系，但唯独不能谈酒肉。因为无论是情，还是义，抑或是利害关系，都会将彼此紧紧捆在一起。而酒肉，这种吃完之后什么都不剩的东西怎么维系朋友之间的关系？

对于那些用酒肉方式积累、维系起来的人际关系，我们实在无法利用，他们也不会为我们所用，所以，赶紧清醒一些吧，别再跟那些只知道吃喝玩乐的酒肉朋友虚度时光了。要知道，你今天为他们付出的一切对他们而言，毫无意义，来日你落难时，他们更会避之唯恐不及，所以，让那些只会谈酒肉的酒肉朋友离自己远一点吧。

对手也可以变朋友

对手是一种特殊的人际资源，对待对手，如果我们完全弃之不用，其实是非常可惜的，为了尽可能利用一切可用的人际资源，对手也可以为自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

己所用，只不过我们必须足够谨慎，小心翼翼地用。

利用人际资源的最高境界就是化敌为友，这种可以称为人际交往的艺术了。

约翰逊原来只是著名化妆品公司“富勒公司”的一个普通推销员，有了一定的经验和积蓄后，理想远大的约翰逊就离开了富勒公司，开创了自己的事业。在自己的第一款产品研制成功后，约翰逊开始为怎么推销而苦恼。公司刚刚起步，没有实力与富勒公司竞争，所以，如果与对方明着斗，自己一定会惨败。

经过几天冥思苦想，约翰逊终于想出了这样的一条宣传语：“富勒”是化妆品行业的金字招牌，选择了“富勒”，您真有眼力！不过，如果您在用过富勒的化妆品后，再涂上一层“约翰逊制造公司”新推出的水粉护肤霜，一定会有意想不到的效果！富勒公司一看约翰逊免费为自己宣传，也就乐见其成，此后，两家公司化敌为友，开始携手合作。

所以说，如果方法得当，对手也可以变成朋友，而且，从对手转化而成的朋友会成为你的助推器，帮助你取得更大的进步，获得更大的成功。

人们常说，世界上没有永远的对手，今天的对手，明天就可能成为你的伙伴，为你所用，因此，我们应该学习让对手成为自己人际资源的方法。

首先，你的心得先容得下对手。

韩云去一家著名的广告公司应聘，经过5轮测试，最终在1000人中挑选出了6位出类拔萃的候选者，韩云也在其中。最后一道题目是设计一幅平面广告，然后轮流当众展示，除了设计者，其他人打分。

大家都明白这次竞争的激烈程度，因此，没有人给其他人打高分，除了韩云。除自己的设计之外，韩云对其余5幅作品中的2幅非常感兴趣，他很纠结，但还是给了对方高分。

最后，韩云击败了其他人，成为了最后的胜利者。韩云不明白原因，面试官就对他说：“你们6人的业务水平、个人能力都很相近，但是这项

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

测试的真正意图在于测试你们对对手的容忍度，能够看得到对手优点的人才具备更大的发展潜力。”

这个世界，无时无刻不存在着敌对关系，如果敌对关系在你眼中，就是你死我活的关系，那么，对手只能是对手，你没有将他们转化成你朋友的能力，你的人际资源也将因此而减少相当大的一部分。为了避免人际资源不必要地流失，你必须学会容忍对手。

其次，用向对手致敬来赢得对手的好感。也许，世界上最能相互理解的，以及相互理解最深的就是对手。因为，对手身上具备的往往就是自己身上欠缺的，这只有敌对双方才知道，如果能够将对手身上的那些优点都转化为自己所有，自己所掌握的资源将立时增多，而自己也将更加成功。所以，当遇到对手时，别吝啬自己的赞美，对对手的优点和长处要表现出我们的敬意，这样才能拉近敌我之间的关系。

再次，关键时刻放对手一马，有时就等于帮助了自己。

在《指环王》系列电影中，有一个因贪恋至尊魔戒而弑杀同伴，遭受诅咒的霍比特人咕噜，咕噜从一开始就跟着护戒小队，一直制造麻烦。佛罗多，也就是注定要完成毁掉至尊魔戒任务的那个霍比特人，曾经有过杀掉咕噜的机会，但是他没有这样做。他因为放过了这个无恶不作的对手而深感不安，便问甘道夫自己是不是做错了。甘道夫说：“你今天因为放过他而产生的奇妙缘分，将来一定会帮助你。”果然，当佛罗多站在火山口，准备毁掉魔戒时，他却被诱惑了，眼看毁掉魔戒的任务即将失败，咕噜却冲了上去，与佛罗多厮打了起来，在厮打过程中，咕噜带着戒指掉进了熔岩当中，魔戒最终被毁掉了。

这就是影片中甘道夫所说的奇妙的缘分，很多时候我们会发现，我们在关键时刻放过对手，往往会阴差阳错地帮到我们自己。

最后，征服对手就要肯定他的过去。

约翰和杰克分别经营着两家电器公司，他们一直处于激烈的竞争状

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

态。双方经过几年的商场鏖战，最终约翰更胜一筹，很快就要兼并杰克的公司。在收购大会上，约翰面对杰克公司的全体员工，说道："毫无疑问，杰克是最棒的老板，你们是最优秀的员工，过去几年你们创造了辉煌的业绩，今天不会是结束！杰克公司将作为分公司续写辉煌，明天依然是你们的！"人群中爆发了雷鸣般的掌声，杰克公司果然不负众望，在收购的第一年就取得了骄人的成绩。

所以说，如果你能肯定对手的过去，尊重他们曾经的荣耀与辉煌，那么，你必定能够征服对手。

防备初次见面就称兄道弟的人

人们从陌生人到相互熟识，这是一个渐进的过程，任何超过这个进程本身的关系突变都会令人感到不适。比如说，你刚刚到一个新公司任职，这里的同事全是从未谋面的陌生人，那么，你与同事之间就应该保持陌生人之间该有的距离。但如果有人异常熟络，一见你就称兄道弟，"姐姐妹妹"地叫个不停，好像你们已经是十几年的老朋友了，如此反常夸张的热情，你不一定会高兴得起来，也许还会生出很多反感。

出现这种异常的热情，可能有两种原因。

一是此人天生"自来熟"，无论见到任何人，都是一脸热忱的样子，也从来不避讳展示自己的热情。我们在需要找人帮忙的时候，对这种人一向是哭笑不得的，因为他们天性热情、习惯使然，我们就算不适应，也不能苛责什么，况且，为人热情毕竟是一件好事。但是，过犹不及，热情是好事，太过了反而会让人产生反感。

大一学生李琳利用暑假，到一家快餐店打工，被分配到前台做点餐员，并被指派了一个师傅，带自己熟悉业务流程。李琳的师傅特别热情，整天"小妹妹"地叫个不停，李琳不会的，她手把手地教，李琳已经会的，她依然手把手地再教一遍，李琳有任何困难，她都会过问并帮助解

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

决，平时，只要李琳一走进店里，她就会全程跟着，貌似一对姐妹花。面对师傅的过度热情，李琳感激之余，也的确有几分反感。

二是故作热情，其实别有用心。没有无缘无故的冷淡，也没有无缘无故的热情，除了天性使然，那就只剩下别有用心了。

李欣是公司的老员工了，才能出众、经验丰富。公司为了扩大规模，新招了一批工作人员，其中有一个叫丽丽的女孩子活泼开朗、热情大方，给人留下非常深刻的印象。令李欣颇感意外的是，丽丽从第一天见面起，就开始黏着自己，整天没完没了地叫着“姐姐”、“姐姐”，一到中午，就来找李欣一起吃饭，下班后还要一道回家。

小姑娘为人热情，李欣也不好说什么，出于礼貌，她就将自己多年的工作经验慢慢告诉给了丽丽。过了一段时间，由于李欣的教导，丽丽进步神速，很快就成了公司的业务骨干。这时，丽丽一改往日的热情熟络，开始有计划地排挤李欣，最终将李欣逼走，自己取代了李欣的位置。

这种故作热络，实则别有用心的事情并不少见。对这些人而言，热络就是一种能尽快拉近彼此距离的手段，目的是为了实现自己的目标。如果你被这种表面上的热络所蒙蔽，那接下来你就很可能会掉进了对方的算计当中。

在利用这种人际资源时，我们必须格外小心，免得用得不好，反被将了一军。

首先，异常热络的人不要急着用。既然一个人的热络有两种原因，我们就得首先将原因搞清楚，之后再考虑如何利用的问题。如果是天性使然，那对我们来说，就是不错的人际资源，因为这种人会将别人的困难当成是自己的困难去解决。但如果属于心机不纯的那一种，那他就不属于你能够利用的人际资源，你最好敬而远之，免得被拖入对方布置的陷阱当中，使自己蒙受损失。

其次，他自顾自热情，你不要忘了保持冷静。这种热情的人是很有感

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

染力的，围绕在其周围的人可能都会受到一些影响，但这是很危险的。所以你要记住，无论他如何热情，你都要保持冷静。你的冷静带来至少两点好处：第一，正常的人际关系承受不起太过热情的负荷，如果关系的双方都是极度热情的人，就因为太热情，所以任何一个小小的诱因都会令你们失去理智。你们前一秒钟可能还在“称兄道弟”，后一秒钟也许就要拔剑相向了，物极必反，正应了这个道理；第二，在你利用太过热情的人为你做事时，由于他满脑子的“兄弟义气”、“姐妹情谊”，急于帮你办成此事，以彰显你们之间的钢铁关系，于是，他很有可能会失去理智。这个时候，为了你的事情能够办好，你应该保持冷静，然后影响对方，他只有冷静下来，才能更好地帮你做事。

可以得罪君子，千万别招惹小人

子曰：“君子坦荡荡，小人长戚戚。”这就将“小人”的含义基本确定下来了，所谓“小人”，也就是心胸狭隘、斤斤计较的人，与宽广博大的君子形成鲜明的对比。争执于君子，你来我往都是光明正大的辩驳；见罪于小人，一招一式都是防不胜防的诡计，所以，我们宁可同君子吵得天昏地暗，都千万不要因哪怕是一件微不足道的小事而得罪小人。

春秋时，齐国中大夫夷射入宫，参加齐王举办的宫廷晚宴，喝得酩酊大醉。他拿起一壶酒，歪歪斜斜出了正殿，走到回廊处便停下来靠着。这时，一个仆人走了过来，说道：“大人，请您将喝剩下的酒赐给我一点吧！”夷射迷迷糊糊地骂道：“滚一边去，你一个仆人怎么能喝贵人的酒！”等夷射走后，这名仆人在回廊处洒上水，就像是某人小便的样子。

过了一会儿，齐王路过这里，看到地上的水渍，便大怒道：“这是谁干的！”仆人回答说：“不知道，但是夷射大人刚刚在这里站了一会儿。”在内宫行为不检是重罪，于是，齐王一声令下，将夷射砍了。

同样被得罪，君子就会一笑置之，大事化小，小事化了，但小人就不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一样，他们毫无道德约束、人品很差，而且气量出奇得小，讲究的是睚眦必报，毫不留情。就像故事中的仆人，只不过被已经酒醉的中大夫夷射申斥了一句，竟然就如此记仇，非要一报还一报不可！可惜夷射，也许到死都不知道自己因何而死，可见，如果得罪了小人，后果是多么可怕。

因此，身处在当今这个复杂环境中的我们，一定要处处留意身边的小人，免得招惹了祸端还不自知。那么，我们该怎样做呢？

注意小人的特殊标志

莎士比亚曾经说过："一个人也许表面满脸堆笑，但骨子里却是杀人的奸贼。"正如莎士比亚所说，小人都具有两面性，表面一套，暗地里却是另外一套。在真真假假之中，我们就得甄别清楚。一般来说，小人很善于伪装，因此他们看上去都很正常，甚至各方面超出正常人的水准。比如他们通常看上去很友善、很热情、和蔼可亲、很会说话、善于察言观色，在某些方面忍耐力极强，时常会想出一些超出人们想象的歪点子。别被这些小人的表面蒙蔽了，其实在他们内心深处，有着人们难以想象的黑暗和龌龊。

轻易向你示好的小人不可信

战国时期，楚王迷上了一位年轻貌美、单纯善良的姑娘，封为妃子。楚王的旧爱郑袖对此非常不满，但她表面上还是装得若无其事。郑袖把这位新妃照顾得无微不至，新妃喜好的衣服、爱吃的食物、喜欢的物品，郑袖都会一一满足。于是，新妃对郑袖非常信任。

一天，郑袖与新妃聊天，郑袖道："妹妹貌美动人、能歌善舞，大王很是赞许，只一点儿，大王觉得妹妹的鼻子矮了点儿。"新妃很不安，问道："那该如何是好？"郑袖笑道："妹妹你拿手帕遮一下，那不就行了吗。"

于是，新妃每次遇到楚王，都会拿手帕遮鼻，楚王很不解，与郑袖闲聊时便说起了此事。郑袖故作为难，支支吾吾。楚王一再追问，郑袖便

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

道："新妃觉得您身上有味道。"楚王大怒，命人将新妃的鼻子割了。

故事中的新妃一点防备心都没有，同样作为楚王的妃子，原本就是对立的关系，郑袖无缘无故地示好，这很明显就是小人的伎俩。如果也有原本应该是敌对关系的人莫名其妙地突然向我们示好，我们就千万不要轻易相信他。

与小人打交道，预备工作要做好

如果你知道对方是小人，就得打着十二万分的精神去应对，这样才不会被小人记仇。

李华手中有一套待出租的房子，正巧他的同事徐晨想要租房子，还未来得及向他提起，李华就赶忙叫自己的远房姑姑住了进去，谎称房子已经租出去了。

李华的妻子问他："你的同事徐晨想要租房子，这不是很好嘛，租给他就是了。"

李华说道："你不知道，我这个同事，可是一副小人嘴脸，他要是租这间房，肯定借着同事关系压低房价，你要是不肯，他还会记仇，翻脸都有可能！"

李华妻子道："那是不能租给他，但你跟他说一声就行了，何必真叫姑姑住进去呢？"

李华摇摇头："不真搬进去，哪能蒙得了他，他这人精得很，他这两天肯定常常在咱家房子那盯着，就是想看看到底有没有人，如果让他发现我在骗他，岂不是一下子得罪了他。他要是在老板背后给我穿小鞋，我可是要倒大霉的，所以还是把戏做真点儿好。"

前人的评价有借鉴意义

当你对一个人把握不准时，不妨听听别人的意见，那些意见总有借鉴意义。为了能够认识得准确一些，你要广泛地听取别人的意见，如果一个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人说这个人是小人，也许还有待考证，但如果所有人都说这个人是小人，那你只需记住一点：千万别去招惹！

不替轻浮的人买道德的单

所谓“轻浮”，也就是不端庄、不稳重。它既是指一种行为，更是指一种意识形态。轻浮不是一种罪，它充其量不过就是一种道德上的瑕疵，但就是这种瑕疵，使得我们在利用人际关系的时候，要格外注意，凡是有道德瑕疵的人，用起来要谨慎，轻浮的人因轻浮所造成的恶劣后果由他们自己承担，不要因为他们的错误而影响到我们。

轻浮的人大概有以下几类，我们应该学会分别应对：

表示熟络的小动作太多

凡是出现这个问题的人一般都没有空间概念，对人与人之间需要保持的底线距离毫无认识。比如，交谈就是交谈，再加上一些拉手、碰肘、拍肩、抚摸、拥抱的行为，往往就是多此一举。要知道，近身的一些空间是每个人的个人领域，任何未经允许而进入这个领域的行为，都会被别人认为是轻浮的举动，招致别人的反感。

正因为这些小动作太多的人不懂得在人际交往中保持适当的距离，因此，你就要时刻警醒，主动拉开与对方的距离；如果对方做得实在太过火，你也可以尽量婉转地表达出你的拒绝之意。

分不清氛围的轻重

这类轻浮的人往往搞不清楚状况，明明是非常严肃凝重的气氛，他非要插科打诨，来点儿娱乐，这种轻浮的举动会招致极大的反感。

某大学一年级的学生林秀在逛街时，遇到歹徒抢劫，林秀挺身而出，勇敢地与歹徒搏斗，不幸被歹徒用匕首刺中腹部，后经抢救无效死亡。消息传回学校，同学们震惊之余，感到非常难过。特别是林秀的同班同学，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大家决定集体为林秀守灵，让林秀一路走好。晚上，当大家聚在一起，缅怀曾经的同袍之谊时，一个学生突然兴起，想讲一个鬼故事。很多人都皱起了眉头，班长严肃地说道："你觉得大家还有心情听你讲鬼故事吗？林秀走了！我们的一个同学走了！她平时还很照顾你呢！都这个时候了，你能不能正经一点儿！"

正如故事中的班长所言，为同学守灵是一件多么严肃庄重的事情，这个时候，像讲鬼故事这种胡闹的事情还是不要做了，因为这是对逝者最大的不尊重，也是对为逝者守灵的同学们最大的不尊重，严重点儿说，就是缺德！

这类人尽管有时候很招人讨厌，但我们对这类人不能太苛求，因为他们更多是性格使然，并不是真有什么严重的道德缺陷。因此，我们在面对这类人时，最好以身作则，婉转地暗示对方要注意场合、注意氛围。如果他们还不明白，就只能像故事中的班长一样，明确地点出来了。

对任何人都“一视同仁”

这里所说的“一视同仁”，指的是对任何人都不加以区别，完全不考虑性格差异的问题。

黄晨平时爱开玩笑，无论什么事都能拿来当玩笑说，同班同学中，没有一个人没被他开过玩笑的，大家拿他实在没办法，也就习惯了。一天，一位刚刚转学来的同学坐在了黄晨的旁边。黄晨见他总是盯着一张漂亮女孩的照片看，就嬉皮笑脸说道："呦，哥们，这是你女朋友？"对方没有回答。黄晨干脆凑到跟前，接着说道："嘿，行啊，哥们，女朋友挺漂亮的！"那人抬头看了他一眼，说道："我妹妹。"

黄晨做了个夸张的表情，道："好啊，那介绍给我吧。"那位同学缓缓道："我妹妹生病了，现在在医院。"黄晨用他一贯吊儿郎当地语气继续道："没关系，我不嫌弃。"那位同学猛地起身，一把揪住黄晨的衣服前襟，厉声道："你说什么呢！混蛋！"黄晨吓得魂都没了，哆嗦着说

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

道：“别，别当真啊！我开玩笑的。”那同学一字一顿道：“去你的玩笑！以后别再我面前再开什么玩笑！”

从此以后，黄晨轻浮的毛病终于改掉了。

有些人性格温和，拿他开开玩笑，无甚大碍；但有些人性情粗重，原本就不是可以随便开玩笑的人，而且，他们对自己珍视的人和事，相比自己更加在意，是决不允许被别人拿来开玩笑的。黄晨就是不懂得这一点，平时轻浮惯了，对不同性格的人没注意区分，所以才被别人教训了一顿。

面对这种人时，我们首先要确立自己严肃庄重的形象，让对方在看自己第一眼时，就知道你是不能随便开玩笑的人，由此造成一种暗示效应，让对方明白，只要有你在场，最好他能够收敛一些。此外，如果暗示的效果不明显，那你只能在他玩得太过火时提点一下。

不懂得性别有异、男女有别

这类轻浮的人最令人讨厌，性别差异是客观实际，所以男女之间是一定要保持距离的，再熟悉的关系，也不能百无禁忌。无论是男孩，还是女孩，如果不懂得与异性保持距离，都会被人们视为轻浮，更严重者，其在道德层面所遭受的指责将是非常严重的。

所以，如果你现在有这种轻浮类型的朋友，最好善意地提醒一下；如果这些劝诫完全没有作用，他们依然不知道与你保持男女之间的距离，那么你千万不要隐忍，而是要大声明确地指出对方的问题；如果在这之后，对方仍然屡教不改。那你只能坚决果断地与这个人保持距离了。

总而言之，我们要记住：端正的人没有必要与轻浮的人一起，去承受来自道德方面的指责，即便再亲近的人，我们也没必要去替他们的轻浮买道德的单。

别被贪婪的人拖入无底洞

欲求不满，这是贪婪者的本性。如果我们不小心用到了这样的人际资

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

源，那就真是骑虎难下、欲哭无泪，因为，那些人的心中什么都没有，只有一个深不见底的欲望黑洞，无时无刻不在贪婪地吞噬着财富、地位、荣誉等一切闪着光的东西，被他们死死扣在无底洞里的你，唯一能做的，就是将那些好处源源不断地喂给他们。

2000年，成克杰贪污腐败案在全国范围内引起了轩然大波，从成克杰的经历上不难看出，成克杰腐败的时间节点大概就是1993年前后。当时，成克杰正担任广西壮族自治区人民政府主席，广西银兴实业开发公司副总经理周坤在拜访成克杰的情妇李平时，表示若能开发西园的一块地，将会发大财。当李平与急于赚钱的成克杰一说，双方一拍即合。成克杰动用职权，将这块地以极低的价格卖给了银兴公司，并将该公司划归政府直接管辖，之后任命周坤为总经理。

同时，周坤将公司一部分股份送与成克杰，但成克杰觉得来钱太慢，还是直接给现金好，于是，周坤将1600万元存入了李平指定的账户。为了开发土地，成克杰多次找区建行行长落实贷款的事，建行便分6次贷款给银兴公司。事后，成克杰向银兴公司索要了2021万元好处费。

1995年，自治区政府要修建民族宫，周坤又通过李平搭上成克杰，拿到了开发权。这一次，成克杰动用职权，通过政府拨款、银行贷款等方式帮银兴公司筹集了上亿元的资金。事后，成克杰索要了900多万人民币以及800多万港元。

从1994年至1999年间，周坤为了维持与成克杰的关系，又多次向成克杰行贿金砖、金狮子、钻戒等贵重物品共计56万元。

我们可以想象，如果不是成克杰案爆发了，成克杰可能还在不断地收着金狮子、金砖、金项链、金镯子呢。

除去法律，从人性的角度讲，人的道德是镇守贪婪最后的一道防洪堤，这条防洪堤一旦被金子砸出了一道口子，贪婪的洪水就会冲破一切阻挡，倾泻直下，道德、节操，都会被冲得连渣都不剩，想收敛是不可能的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所以，你如果用了这样的一个人，就只能被他的贪婪拖着走了，就像周坤，要让成克杰为自己办事，就得给成克杰送上金子钻石，如果成克杰一直要下去，周坤就得一直给下去，这样的交易若非法律强制力截断，就会一直下去，没有尽头。

面对贪婪的人，我们最好不用，如果不得不用，那就得加倍注意。

他若要十，你给他五就行了

有个乞丐天天祈祷，上帝有些烦了，就派了个天使去看看。天使见到老乞丐，对他说："说出你的愿望吧。"老乞丐马上要求变得富有，一刹那，老乞丐身着华服，旁边还堆着无数金银珠宝；老乞丐又说要变年轻，他立时就成了一个年轻小伙；然后，老乞丐又想一辈子不工作，眨眼间，他又成了乞丐，他问天使这是为什么，天使回答道："既然想要一辈子不工作，做乞丐不是正好，你的欲望太多，上帝不能无休止地满足下去，就帮你实现这个好了。"

贪婪是惯出来的，要一，你就给一，要二，你就给二，以后，三、四、五、六，要的越来越多，你给的也就越来越多。为了结束这种没完没了的索要，你就应该向故事中的天使一样，果断地停下，不能一点都不给，但也不能由着对方的性子给，适当地给一点儿也就可以了。这样，我们才能将对方的欲望始终控制在一定的范围内。

有些时候可以吊吊对方的胃口

吴凡是一家报社的主编，社里确定这一期报刊的头条是一位商贾的访谈录，但是，这位富商太难约见，约了几次都约不上。吴凡没办法，只得多方打听，看这位富商喜欢点什么，以便疏通疏通。这位富商最喜欢结交文人雅士，谈论名家字画，恰好，吴凡因为做过相关的专题，所以与许多当代名家都有联系。于是，吴凡便以能够介绍与名家认识为名，约见富商，但首先得接受自己的采访，富商果然痛快地答应了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在采访过程中，富商几次问到吴凡都认识哪些名家，吴凡故作深沉地摆摆手，说道："那实在是太多了，前一段时间作专题，各大名家我都访遍了，至今我们都保持着良好的关系，以后的合作还有很多。"富商听闻，立即表示道："没问题，你可以随时来采访我，采访几次都没问题！"

我们在利用人际资源时，不妨像吴凡一样，挑一些对方爱吃的"菜"，然后吊吊对方的胃口，这样，对方就能心甘情愿地为我们所用了。

满口仁义道德的人不见得是天使

曾经有一句非常经典的话：长翅膀的不一定就是天使，也有可能是"鸟人"。这就是在提示我们，别以为整天将仁义道德挂在嘴边上的人就真讲仁义道德了，也许，那不过就是一种假象而已。

韩国电视剧《城市猎人》中有这样一个情节：一位贪污成性、受贿不断的国会议员，整天在公众面前说自己有多么热爱祖国、热爱人民、遵守法律、崇尚道德。直到一位检察官找到他家，当面向他质询他到底拿了多少黑钱时，他还在慷慨激昂地演说："我啊！就是民主斗士，我的一生都在为国家民主和民族自由而战，在我奋战的时候，那些人还不知道什么是民主呢！如果把我打倒了，国家的民主就死亡了！死亡了！"没过多久，当他"把人民当食粮"的言论一公开，人民一片哗然，原来他就是一个道貌岸然的禽兽。

在我们真实的生活当中，类似电视剧中禽兽议员这样的人也是存在的。这些人平时看上去一副圣贤模样，却在背地里做尽坏事。也正因为如此，如果你看到一个人整天表现得跟一个救世天使似的，就要警醒一些、甄别清楚，千万别上了"鸟人"的当。

小沈是大四的学生，马上就要毕业了，已经到了不得不考虑出路的时候了。小沈是西部边远地区的学生，考到东部一所大学实属不易。这几年来在城市的生活让小沈萌生了留在这里打拼的想法，可是，自己在这里没

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有根基，孤身一人打拼起来会很艰难。于是，他一直很纠结。

这时候，最好的朋友小王对他说："留下来有什么难的，我帮你！咱们同学谁跟谁呀，别跟我客气，我告诉你，我就是这么仗义，咱们4年的情谊，这时候不帮你什么时候帮你？这时候不帮你，我还是个人吗！你什么都不用操心，放心吧！"小王这一连串热心的话一说出来，小沈觉得小王就跟天使一样，就安心地留了下来，开始找工作、找房子。

没过多久，小沈找到了工作，也安好了家，一切看似很顺利，但问题很快就来了。小沈工资不高，但这里是东部一线城市，房租很高，小沈第一个月就出现了资金缺口。无奈之下，小沈找到小王，希望能够借些钱一解燃眉之急，很快就会还上。但此时的小王一改当初的样子，竟然说道："我也刚工作，工资也不高，我还发愁呢，哪有钱帮你啊！"小沈顿时无语，这就是当初那个满嘴仁义的好朋友啊！

君子也有真假之分，我们身边也许就存在着像故事中小王那样的伪君子，他们平时常常在我们身边嘘寒问暖、大讲同胞友情、有难同当。一旦事情真的来了，他们就会立刻离去，唯恐避之不及，生怕惹事上身。

所以，别再轻易相信那些满嘴仁义道德的人了，在判断他们究竟是天使，还是"鸟人"的时候，也许我们保守一点会更好。

妥善应对固执暴躁的人

和其他情感因素一样，固执之于我们，既是福音，也是梦魇。

意大利著名思想家、科学家布鲁诺原本是一位有着神学博士学位的神父，但是他在接触自然科学的过程中，逐渐接受并勇敢捍卫了哥白尼的日心说。在基督教占统治地位的中世纪欧洲，他的新宇宙观被视为异端，教会抓住了布鲁诺，对他进行了长达8年的折磨，但布鲁诺始终坚持己见，直到被绑在火刑架上时，他还在喊着："火不能征服我，未来的世界会了解我，会知道我的价值！"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可见，固执是真理的福音，当你手中握有的是真理时，你的固执就是世界上最强大的坚持，你的声音就是世界的最强音！

二战前夕，英国首相张伯伦对德的绥靖政策已经达到高峰。当很多国家都感受到了来自德国法西斯的巨大威胁时，当苏联已经向英法建议联合压制德国的军事扩张时，当英国国内的有识之士已经向政府发出了警告时，张伯伦还在固执地执行绥靖政策；直到战争的前奏已经奏响，张伯伦还在固执地拿着那张《英德互不侵犯宣言》大放厥词；甚至当战争开始以后，张伯伦还在固执地不进行任何有效地防御，致使英国在战争初期付出了惨重的代价。

可见，固执是谬误的梦魇，在你不过是在巨大的谬误中挣扎时，你的固执就是世界上最愚蠢的拖延，你的固执不仅会害了你自己，还会害了与你息息相关的人。

人们无论属于哪种固执，都会表现为一定的情绪化和偏激化，不容易接受外界的意见和引导。那么，我们在接触固执的人时，就要注意以下方面。

第一，接触之前，我们要设法了解对方容易产生固执情绪的方面。固执的人并非对什么都固执，只有某些禁区是他们一定要坚持，绝对不能妥协的。所以，你必须先对这些禁区有所了解，才能绕过他们可能产生固执的点，从而避免了在他们固执的时候，与之发生直接的对抗。

第二，要事先有个思想准备，想清楚自己能承受对方固执的底线。很多时候，为了能够更好地利用固执的人，我们可以逼迫自己接受他们的固执，但是，我们不能毫无底线地去接受、去包容他们的固执。有时，当你意识到对方在固执地坚持一件愚蠢至极的事情时，就不要再继续纵容下去了，以免因为他的固执，赔上我们的利益。

第三，明确告诉对方，他不是唯一的人选。有时候，一个人之所以顽固不化，是因为对形势了解得不够清楚，对自己的处境太乐观。这时候，你只需要将情况如实地告诉他，他的固执就会收敛很多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和其他情感因素不一样，暴躁之于我们，好处没有什么，坏处倒是不少。

暴躁的人就像是一个背着火药桶，手拿打火机的人，天知道他哪根筋一搭错，就爆炸了，严重的是，他们不但会炸到自己，方圆之内的人也都得跟着遭殃。但这还不是最恐怖的，最令人感到不安的是，暴躁的人都带有很强的攻击性。你在与他们接触时，若是稍有不妥激怒了他们，他们就会抱着你“同归于尽”，到那时，我们就得不偿失了。所以，我们在与暴躁的人接触时，最好打着十二万分的小心，免得受影响，那么，我们究竟要注意些什么呢?

首先，火药桶一般的人际资源，能不用就尽量不用。记住，如果不是非他不行，那就绕过他吧。

其次，面对火药桶，我们就得化成一汪水。

一位火爆脾气的客户在银行办理业务时因不满而对工作人员大吼大叫，后来更是叫来业务主管解决此事，再后来更是要威胁报警、给报社写信投诉，大有一副打第三次世界大战的架势。银行派出了一位脾性温和、善良沉静的小姑娘来处理此事。

这位客户一见这位工作人员，便大声地训斥，抱怨着银行的服务非常糟糕。在客户长达半个小时的“喷火”时间内，小姑娘一言不发，始终微笑地面对客户，还不时点点头，或是报以同情和理解的目光。

小姑娘这么做，客户说着说着就不说了，等客户心平气和之后，小姑娘首先代表银行，表达了歉意。之后，小姑娘开始一点一点地将道理说通，并逐步地与客户协商，解决问题。最后，问题解决了，银行方面没有出现什么麻烦，客户也心满意足地离开了。

如故事中所示，面对火爆脾气的人，我们不能也变成火药桶，跟着硬碰硬，一块儿爆。而是要变成一汪水，慢慢地浇灭他，等他的暴躁期过去了，沟通也就不困难了。

所以说，无论是固执的人，还是暴躁的人，只要妥善应对，他们也依然能够很好地为我们所用，成为我们的人际资源。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



成为最受欢迎的人

温暖人生的人际交往全集



当今社会，维护良好人际关系不是急功近利，更不是趋炎附势，而是一种积极向上的生活态度和处世之道。阅读本书，让你能够用一种高瞻远瞩的眼光正视、拓展以及维护好自己的人际关系，在通往成功的道路上收获一路暖阳。

瑞雅书业 ruiyabook
为和谐社会 奉献智慧生活

上架建议 心理励志

ISBN 978-7-5020-4493-0



定价: 29.80元